



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

Ingeniero Industrial.

Instituto Tecnológico de Buenos Aires (I.T.B.A.),

Martillero y Corredor Público Nacional.

Universidad Tecnológica Nacional (U.T.N.).

Presidente de **GO Real Estate**: desarrolladora y comercializadora de proyectos inmobiliarios con perfil de servicio y gestión focalizada en el manejo personalizado del cliente y el producto.

Titular de LIKE Propiedades.

Miembro del Consejo Directivo de la **AEV** (Asociación de Empresarios de la Vivienda) y de **CUCICBA** (Colegio Unico de Corredores de Buenos Aires).

Ha dado conferencias sobre su especialización (desarrollos inmobiliarios, comerciales y de retail) en Argentina en la Universidad de San Andrés, IAE Business School, MDI Cámara Inmobiliaria Argentina, AEV, FADU Facultad de Arquitectura y Desarrollos Urbanos de Buenos Aires, en Foros y Congresos de la industria inmobiliaria en Argentina, Panamá, México, Uruguay, Chile, Perú, Guatemala, Nicaragua y Paraguay.

Especializado en desarrollos inmobiliarios, comerciales y de retail.

Enfocando su actividad en la creación, conceptualización, desarrollo y ejecución de proyectos inmobiliarios y en el apoyo a otros desarrolladores inmobiliarios en la definición del mercado objetivo de sus proyectos, conceptualización, el diseño de productos, la estructuración financiera, la comercialización y su posterior ejecución.

Entre 1992 y 2020 ha creado, desarrollado y gestionado comercialmente proyectos en Argentina como: Nordelta, Ciudadribera Rosario, La Defensa Lofty Suites San Telmo, Almar Pinamar, Distrito las Artes Córdoba de Corporación América y en Uruguay La Tahona y Jacksonville de Montevideo, entre otros.

Ha sido galardonado con los premios: "Creatividad e innovación Reporte Inmobiliario 2009" por el proyecto La Defensa Lofty Suites, "Creatividad e innovación Reporte Inmobiliario 2011" por el proyecto Ciudadribera, "Gestión Inmobiliaria Creativa AEV 2011", "Arquitectura Clarín 2011", "Sociedad Central de Arquitectos 2011", "Joven Desarrollador AEV 2011" y "Creatividad e innovación Reporte Inmobiliario 2016" por el proyecto Distrito las Artes y "Voz Inmobiliaria 2019".

En el año 2013 escribió el libro "Marketing para Desarrollos Inmobiliarios" de BRE Ediciones.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

RETAIL

Desarrollo, diseño y construcción de locales de las siguientes empresas:



Gerente de Construcciones

1992- 1995

A cargo del desarrollo de 47 locales en todo el país.



Director de Desarrollo

1995- 2000

A cargo del desarrollo de 122 locales en Argentina y 7 en Chile.



Miembro Comité de Desarrollo

1999- 2000

Consultor para el desarrollo de 4 locales en Bs. As.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



Director de Desarrollo 2000 - 2002

A cargo del desarrollo de todas las divisiones del grupo en Argentina.

Shoppings de Cencosud

Portal de los Andes (Mendoza)
Las Palmas de Pilar (GBA).
Portal de Rosario.



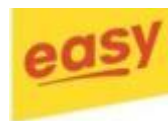
LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Easy Homecenter

Easy San Juan
Easy Mendoza
Easy La Tablada



Jumbo

Mendoza

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS



- Comercialización en todas las etapas del proyecto.
- Desarrollo de la inmobiliaria oficial.



RENOIR
RESIDENCIAS DE ALTURA

- Desarrollo de imagen, marca, preventa, gerenciamiento comercial y comercialización
- CONSTRUIDO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

— EDIFICIO —
BARRIO PARQUE
RESIDENCIAL ALBERTA 1955

- Desarrollo, definición de producto, marca, imagen, lanzamiento, preventa, gerenciamiento comercial y comercialización.
- CONSTRUIDO



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS



Edificio Grand Bourg

- Comercialización.
CONSTRUIDO



- Desarrollo del producto, imagen, marca, gerenciamiento comercial, lanzamiento y comercialización.
CONSTRUIDO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



- Soporte en el relanzamiento del proyecto y realización de acciones comerciales.
CONSTRUIDO



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS



Predio Ferial en la Ciudad de Córdoba:

- Apoyo al desarrollo y gestión comercial del lanzamiento del proyecto.

CONSTRUIDO



- Reingeniería de marca y replanteo de producto y posicionamiento. Lanzamiento, preventa y gerenciamiento comercial.

CONSTRUIDO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

FORUM

Puerto Madero

- Desarrollo de preventa.

CONSTRUIDO



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS



- Director comercial del Grupo Ingeconser en Argentina.
- Desarrollo de marca, imagen, diseño de producto, estudio de mercado, definición de posicionamiento, armado de equipo de ventas, red de ventas nacional, lanzamiento, preventa, gerenciamiento comercial y comercialización.

CONSTRUIDO



- Director comercial del Grupo Ingeconser en Argentina.
- Desarrollo de marca, imagen, diseño de producto, estudio de mercado, definición de posicionamiento.

ANTEPROYECTO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS



- Desarrollo y gerenciamiento integral del emprendimiento. Desarrollo de marca, imagen, diseño de producto, estudio de mercado, definición de posicionamiento, armado de equipo de ventas, red de ventas nacional, lanzamiento, preventa, gerenciamiento comercial y comercialización.

CONSTRUIDO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



LA TAHONA

Montevideo - Uruguay

- Desarrollo de estrategia de marca y producto,
- Lanzamiento y comercialización en Argentina.

CONSTRUIDO



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES DESARROLLOS INMOBILIARIOS



- Gerenciamiento comercial. Armado de equipo de ventas, red de ventas nacional, lanzamiento, gerenciamiento comercial y comercialización.

CONSTRUIDO



- Co-Desarrollo y gerenciamiento integral del emprendimiento. Desarrollo de marca, imagen, diseño de producto, estudio de mercado, definición de posicionamiento, armado de equipo de ventas, red de ventas nacional, lanzamiento, preventa, gerenciamiento comercial y comercialización.

EN OBRA



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS: EN DESARROLLO

PORTAL VILLA MARIA

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 182 has. acceso a Villa María. Programa mixto comercial, viviendas y hotelería.
- Desarrollo de masterplan y gerenciamiento comercial



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



DISTRITO LAS ARTES

- Desarrollo y gerenciamiento comercial.
- www.districtolasartes.com

EN OBRA

CORPORACION
AMERICA



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com

DESARROLLOS INMOBILIARIOS: EN DESARROLLO



**JACKSONVILLE
MONTEVIDEO**

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 500 has. 500.000m2 de construcción. Eje Noreste de Montevideo. Programa mixto corporativo, comercial, viviendas y hotelería.
- Desarrollo de conceptualización masterplan y gerenciamiento comercial



**DISTRITO SUR
ROSARIO**

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 18 has. 150.000m2 de construcción Zona Sur de Rosario. Programa mixto comercial, viviendas y hotelería.
- Conceptualización, Masterplan, Barnding y gerenciamiento comercial.
- EN PROYECTO



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

DESARROLLOS INMOBILIARIOS: EN DESARROLLO



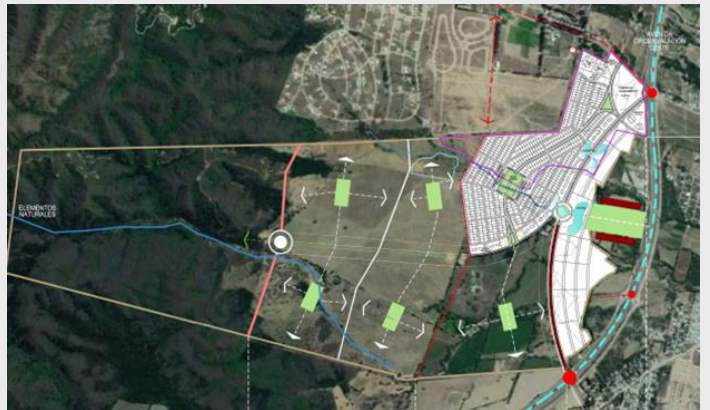
COSTANORTE RESISTENCIA

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 25 has. Acceso a la ciudad de Resistencia Chaco. Programa mixto comercial, oficinas, viviendas y hotelería.
- Conceptualización, Masterplan, Barnding y gerenciamiento comercial.
- EN OBRA



CIUDADOESTE SALTA

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 900 has. San Lorenzo Salta. Programa mixto comercial, oficinas, viviendas y hotelería.
- Conceptualización, Masterplan, Barnding y gerenciamiento comercial.
- EN OBRA



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

DESARROLLOS INMOBILIARIOS: EN DESARROLLO

NUEVO MADRYN

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 500 has. Zona Oeste ciudad de Puerto Madryn
- Convenio Urbanístico, Definición de Indicadores, Conceptualización, Masterplan, Barnding y gerenciamiento comercial.



DISTRITO 1 PUERTO MADRYN

- Desarrollo mixto sobre un terreno de 12 has. Zona Sur ciudad de Puerto Madryn
- Convenio Urbanístico, Definición de Indicadores, Conceptualización, Masterplan, Barnding y gerenciamiento comercial.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Punto a Punto - 04.2003



Punto a Punto

PERFIL

Gustavo Ortola Martínez (Forja Complejo Ferial)

Pensar en grande

A pesar de no ser cordobés, el destino de **Gustavo Ortola Martínez** (37) estuvo siempre ligado a Córdoba. Fue en nuestras sierras donde conoció a quien luego se convirtió en su esposa "durante unas vacaciones en Embalse de Río Tercero", y es también aquí donde enfrentará el más grande desafío de su prolífica carrera profesional: transformar el antiguo predio de la empresa Forja en el principal *trade center* de la industria.



Joven, inquieto y multifacético, su vida laboral transitó siempre por el camino del éxito, desde sus primeros pasos como uno de los mentores del desarrollo comercial de McDonald's en Argentina, hasta la creación de su propia consultora (en el 2002), para encarar proyectos en forma independiente como los *outlets* en la Rural, Puerto

Madero y Belgrano (Buenos Aires) y el Forja Complejo Ferial, entre otros.

"Todo comenzó cuando en 1992 me contrató McDonald's para adaptar el formato norteamericano de la cadena a los estándares nacionales y diseñar la estrategia de expansión en el país", recuerda Ortola. En 1995, cambió el *fast food* por la música transformando, a Musimundo en una cadena de locales autoservicio con 122 sucursales, y más tarde se sumó a la chilena Cencosud (Easy, Jumbo, Unicenter) como responsable de *retail* para sus proyectos en nuestro país.

Hincha fanático de Huracán, confiesa ser un "futbolista frustrado" que supo encontrar en la Ingeniería Industrial su verdadera vocación. Aprendiz de mago y cantante amateur (participa en un coro), su tiempo libre lo comparte con su familia, jugando un "picadito" con sus hijos o viajando a Concordia, el lugar donde posee un emprendimiento agrícola de cultivo de blueberry (arándano), que gracias a la devaluación y las posibilidades de exportación se transformó en un excelente negocio.

Fiel a su espíritu optimista, asegura que su principal virtud es "tener siempre una visión positiva de las cosas". A lo que agrega: "nunca digo que algo no puede ser, hasta que no verifico que es realmente imposible".

LIBRO DE PASES

Mario J. Rouede, ex director de Retail para Latinoamérica de NCR Corporación, ha sido promovido a la posición de Vicepresidente para la línea de negocios de Retail para el Caribe y Latinoamérica.

Guillermo Aguilar, fue designado Director General en AXA Assistance Argentina, ocupando el puesto que dejó vacante **Jesús Carmona**, quien tras desempeñarse durante 3 años en la dirección de la compañía fue nombrado por la casa matriz de Francia como Director General de la filial en el Reino Unido.

Edgardo Guila, es el nuevo Office Manager de la filial Córdoba del Grupo Metropolitan Life, sucursal que inició sus actividades en 1996.

Carlos De la Vega, es el nuevo Presidente de la Cámara Argentina de Comercio, cargo que ya había ejercido entre 1988 y 1993.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Revista Económica - 05.2004

EMPRENDIMIENTOS

FUERTE APUESTA DE GLORIA COSTANTINI EN NORDELTA

Gloria Fiorito decidió mantener la tradición de la familia de su esposo, el reconocido empresario Eduardo Costantini: Respalda los proyectos que encara con su propio nombre. La compañía que nació en 1999 como Imobinet para comercializar parte de los lotes y casas de Nordelta hoy apuesta fuerte y se relanza como "Gloria Costantini Desarrollos Inmobiliarios". Es la principal comercializadora de "ciudad pueblo", vendió en cuatro días todos los departamentos de unos de los edificios más caros de Capital Federal y promete nuevos proyectos para consumidores ABC1. Aquí lo cuenta a Revista Económica su director ejecutivo, Gustavo Ortola Martínez.

¿Qué los llevó a relanzar la inmobiliaria?

En este momento hay una demanda creciente y sostenida de ventas de proyectos inmobiliarios tanto en Nordelta como en otros emprendimientos que estamos desarrollando. Es el momento propicio para hacer base.

¿Por qué Gloria Costantini decidió ponerle su propio nombre?

Poniéndole su nombre mantiene una de las características de la familia Costantini. Ellos le ponen su nombre a sus proyectos. Así se comprometen más. El nombre anterior era Imobinet. La empresa nació justo en la época de furor de la era digital. Ahora está superado y la idea es incorporar el nombre de Gloria para darle mayor sustento y fortaleza.

También es una responsabilidad...

Sí, claro. Nordelta tiene ahora un desarrollo de sólo 35% de su superficie desarrollable. Eso habla de lo bien que tenemos que hacer las cosas porque recién estamos empezando con las comercializaciones. Poner el nombre es todo un desafío. Porque si uno hace las cosas mal, pierde por todo lo que le falta.

¿Sólo comercializan proyectos de Eduardo Costantini?

Principalmente son obras suyas pero también trabajamos con proyectos de otros inversores. Eso sí. Todos tienen una misma característica, son muy exclusivos y especiales.

¿Tienen algún plan para el corto plazo?

Ahora tenemos planes para hacer algo en Capital Federal, en la zona



de Grand Bourg (Barrio Parque) porque ese es el target que manejamos. Además seguimos comercializando Nordelta y estamos en la fase administrativa de las ventas de Grand Bourg. En este caso se vendieron 7.500 metros cuadrados en cuatro días a un rango de precios de 2300 a 3600 dólares el metro cuadrado.

¿Cómo están las ventas en Nordelta?

Con un fuerte crecimiento. La demanda empezó a crecer en octubre del año pasado. Y abril nos está sorprendiendo de una manera terrible. Por ejemplo, en la zona de Caletas se lanzó hace poco una preventa de departamentos todo destino, apto profesional y se vendieron 44 en 10 días. En Nordelta hay muchas familias en especial mujeres que quieren

tener ahí su propio consultorio u oficina. Muchos de los departamentos los compraron personas que ya tienen otra vivienda en Nordelta. Ahora se va a hacer otro edificio de este tipo.

¿Tienen estimado qué porcentaje fue adquirido para uso o como inversión?

Creemos que 50% y 50%. Muchos compran como renta porque los parámetros son muy interesantes. Llegan a dar entre 5% y 8% anual en dólares. Los condominios dan un 7% de renta si se alquila. Las casas dan un poco más, un 8% aproximadamente. Hay inversores extranjeros que están muy interesados en comprar como inversión.

¿Cómo están los valores comparados con los de antes de la devaluación?

Hoy están cerca del 80% respecto del valor anterior del 1 a 1. La tendencia es que en el corto o mediano plazo ya se equipare. Hay un montón de hitos que van revalorizando el producto. En septiembre inauguramos el centro comercial y el golf. A medida que avanza el desarrollo del proyecto se valúa más.

Si le piden un pronóstico concreto ¿cuántos años van a pasar para que esté al 100% con respecto a su antiguo valor en dólares?

Hasta hace un tiempo hubiese dicho dos años. Pero si se mantiene este nivel de actividad creo que va a ser en uno. Igual es impredecible. ■



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Fortuna - 08.2005



GO
REAL
ESTATE

Revista Areas - 11.2005



www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtolá

Facebook: GOGustavoOrtolá

Mail: gustavo@ortola.com

[illegible]

Djario Infobae - 30.12.2005



Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @qorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com





Aptos profesional

Propuesta con diseño minimalista que se cotiza desde los 1135 dólares el metro cuadrado

En un mes se terminará la obra del edificio Arredondo Plaza, sobre la calle Virrey Arredondo al 2000. Se trata de siete pisos distribuidos en 12 unidades de monomambiente y un dormitorio en dúplex, con superficies de los 96 a los 93 metros cuadrados. La entrega está prevista entre enero y abril próximo. Son también apto profesional y se venden desde 1135 dólares por metro cuadrado.

La comercializa 121 Park Real Estate. Su titular, **Gustavo Dorla Martínez**, comenta: "Arredondo Plaza es un edificio tipo estudio, en el barrio de Belgrano. Son unidades más pequeñas y se apunta al público que busca la opción de vivir, trabajar, organizar y disfrutar todas sus actividades en el mismo espacio. Los departamentos cuentan con grandes terrazas propias".

El proyecto está a cargo del arquitecto Daniel Silberfeld, que expresa: "La arquitectura es bien contemporánea, acorde con un contexto inmobiliario que busca dar respuesta a las nuevas formas de habitar. Ambas fachadas tienen un fuerte carácter: merced a una estructura de hormigón armado superpuesta a las verandas para crear un sistema de luces y sombras, a modo de bricolaje. Los materiales del frente son tres: hormigón a la vista, aluminio y grandes ventanales de vidrio, en una combinación minimalista y expresiva".

El emprendimiento cuenta con aire acondicionado individual tipo split, bañeras interiores, cocheras, una terraza común con jacuzzi, parrilla, pérgola y solarium.

Otíol Martínez agrega: "El pequeño microclima arbolado del pie de la calle Múdes sirvió de masa inspiradora. Esta calle atraviesa un área de edificios residenciales bien consolidada, a pocas cuadras de Cabildo".



Estilo original

FICHA TÉCNICA

Nombre: Arredondo Plaza
Dirección: Virrey Arredondo 2004, en Belgrano
Características: son siete pisos distribuidos en 12 unidades de monomambiente y un dormitorio en dúplex, de 96 a 93 metros cuadrados, apto profesional
Comercializa: 121 Park Real Estate
Venta: desde 1135 dólares
Fecha de entrega: de enero a abril de 2005

Mercado Inmobiliario se estrenarán; más de un millón de metros cuadrados

LABORLES MÁS CALIENS

CANTIDAD DE METROS CUADRADOS ABANDONADOS

Desde diciembre

Mes	Total (m²)	Porcentaje (%)
Dic	1,000,000	10%
Ene	1,500,000	15%
Feb	1,200,000	10%
Mar	1,800,000	12%
Abr	1,500,000	10%
May	2,000,000	15%

Fuente: Ministerio de Economía

Seguridad en alza este año los precios de las viviendas

Los inmuebles nuevos subirían un 20% y los usados, 10%, en los barrios más demandados

Pai Alfredo Soiza
de la Redacción de La Nación

Todo indica que este no sea el mejor año para comprar la vivienda en la ciudad de Buenos Aires. La mayoría de las construcciones y los desarrollos promueven que los valores de las propiedades no aumentarán más de un 10% y que entre 20% a 30% serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

A pesar de que durante los primeros meses del año se prevé un aumento de la actividad inmobiliaria, la oferta de departamentos no supera que los precios de las viviendas usadas, mientras que el aumento de los valores en 1995, respecto a los de 1994, se proyecta que sea menor y podrá llegar a 10 por ciento.

A lo largo del año, los inmuebles habitables serán demandados por la gente que busca comprar la vivienda, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Comprar con impetismo

A la hora de registrar la compra de una vivienda, el comprador debe tener en cuenta que los valores de las propiedades en la ciudad de Buenos Aires, en general, no aumentarán más de un 10% y que entre 20% a 30% serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Compradores desde el pozo

Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los precios de las viviendas usadas, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad.

Los alquileres inmobiliarios, en cambio, se proyecta que serán sostenidos, al menos en los barrios más demandados de la ciudad. Los alquileres inmobiliarios,



www.like.com.ar

Tel: (5411) 4505-2200

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



La Nación - 10.2005



www.gorealestate.com.ar



www.like.com.ar

Buenos Aires / Argentina
Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

El Cronista - 06.2008

NEGOCIOS

19

ESTARÁ UBICADO EN EL 'PUERTO MADERO ROSARINO'

Compañía española levanta megacomplejo en Rosario

Tendrá un hotel, viviendas y oficinas de lujo y guardería de embarcaciones. La desarrolladora es Ingeconser, una de las más importantes de España

MATÍAS BONELLI Buenos Aires

El mercado inmobiliario argentino sigue siendo terreno fértil para los inversores españoles. Ahora, el que decidió jugar sus fichas en el país es la desarrolladora Ingeconser, una de las más importantes de España y con presencia a nivel mundial.

Los planes de la firma tienen centro en Rosario, nada menos que en Puerto Norte, una de las zonas con mayor potencial y a la que muchos bautizaron "el Puerto Madero rosarino", debido a que también está destinado a inversores de buen poder adquisitivo y a que está pegado al agua, en este caso al Río Paraná.

Ingeconser –que de este modo se suma a TGLT, la otra firma que ya anunció sus planes para esta región de Rosario– levantará sobre un terreno de cuatro hectáreas un mega complejo donde convivirán 600 unidades de viviendas de primer nivel, oficinas de alta categoría, un hotel *boutique* de 34 habitaciones, 1000 cocheras subterráneas, un complejo de locales comerciales y una guardería para pequeñas embarcaciones. La inversión en "Ciudad Rivera", como se llamará el complejo, tocará los u\$s 75 millones.

Pese a que **Guillermo Ortola**, director financiero de Ingeconser en la Argentina, afirma que el



El terreno donde se construirá "Ciudad Rivera" tiene cuatro hectáreas

proyecto no tiene como objetivo exclusivo atraer a potenciales compradores ligados al campo, admite que el difícil momento por el que atraviesa el sector trabajará algunos de los planes de la desarrolladora.

"Sabemos que el peso que tie-

comercial bien precisa para atraer a los productores rurales, pero debemos postergarla. Está claro que éste no es el mejor momento para ofrecerles algo", destaca Ortola.

Los precios que se manejarán en "Ciudad Rivera" estarán en línea con los emprendimientos destinados a un público de alto poder adquisitivo en Rosario, aunque muy por debajo de los valores que se manejan en emprendimientos similares en Capital Federal.

Dependiendo del edificio –serán cuatro– los precios, en etapa de preventa, arrancan en los u\$s 1400 el metro cuadrado (m2) y tocan los u\$s 2500.

Ingeconser tiene tierras también en Villa Gesell, donde desarrollará un complejo de viviendas, cancha de golf, cancha de polo, hotel, club beach y shopping center, que se llamará Altamar y que será la primera localidad marítima totalmente planificada.

Los valores del metro cuadrado de viviendas irán desde los u\$s 1400 hasta los u\$s 2500

ne el sector agropecuario en el mercado inmobiliario de Rosario es fuerte. Cerca del 50% de las operaciones que se cierran allí tienen que ver con ese sector. Sin embargo, este no será nuestro único foco de negocios", explica el directivo.

De todos modos, admite que la actualidad del campo sí les hará cambiar algunos planes. "Teníamos prevista una estrategia



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

La Nación - 06.2008

LA NACION CLASIFICADOS

Inmuebles Comerciales / Real Estate

ROSARIO



El proyecto se realizará en la costa; atrás, la silueta de la ciudad

Recuperación ribereña

Continuación de la Pág. 1, Col. 4

arquitectónico y el recupero de la arqueología industrial que refleja 100 años de economía rosarina que han pasado por este sector".

Juan Carlos Zaballa, director general de Ingeconer en la Argentina, afirma que el proyecto tiene un gran valor urbanístico. "El primer desarrollo que ejecutará el grupo en la Argentina es un ambicioso proyecto para la ciudad de Rosario. La zona de Puerto Norte es un sitio de gran valor emblemático e histórico, que tiene la oportunidad de recuperar la continuidad de la ribera rosarina y consolidar espacios públicos de calidad favoreciendo la movilidad y el encuentro social."

Ciudad Ribera es un desarrollo que combina viviendas, hoteles, oficinas, servicios públicos, salud, deportes, comercios, paseos de compra y restaurantes, integrados en una infraestructura moderna y dinámica. "El proyecto, que se desarrollará sobre una de las barrancas del Paraná, de 18 metros de altura, constará de Dock Plaza (edificio, reciclado, de viviendas tipo loft), Palco Paraná (inmueble de 10 plantas sobre el río), Torre Barranca (23 plantas de vivienda de alta gama sobre el río), Mirador del Parque (residencias con vista al río, al Parque de las Arenas y a la ciudad de Rosario) y Loft Río (viviendas en la barranca, la mayor proximidad al río de toda la ciudad).

En lo referente al sector comercial, el proyecto tendrá también un hotel boutique de 34 habitaciones (Hotel Silos), un inmueble de 7000 m² de oficinas (Oficinas Ribera), un paseo comercial (Plaza Ciudadribera), un centro comercial de alta gama que mira al río (Ciudad Ribera Life Style Center) y un amplio espacio de 1000 co-

cheras, lo que garantiza un área de casi dos cocheras por unidad por desarrollar", explica Ortola.

El complejo también contará con un espacio verde, de casi 2 hectáreas, llamado Parque de las Arenas el cual tendrá senda aeróbica y estaciones de gimnasia. "Dicho de otra forma, es el primer distrito ribereño planificado de Rosario."

El emprendimiento se inspira en el modelo de transformación urbanística ya utilizado con éxito en Puerto Madero, en Buenos Aires, y en otras capitales del mundo. "Supone la renovación de antiguas zonas portuarias cerradas al público; se convertirán en una nueva urbanización con un alto estándar de calidad, y sin lugar a dudas será un claro referente de la ciudad. A partir del decreto de recuperación de espacios verdes, promulgado por la Municipalidad de Rosario hace dos décadas, presentamos el proyecto y obtuvimos la correspondiente autorización, en febrero de este año", sostiene Zaballa.

Y agrega Ortola: "El proyecto se inscribe en el programa que si-

gue la Municipalidad de Rosario, hace muchos años, de recupero de las áreas ribereñas y la puesta en valor de los espacios portuarios y ferroviarios abandonados durante mucho tiempo".

Según los desarrolladores del proyecto, los puntos fuertes son la baja densidad, la escala urbana, la altura sobre el agua, la reunión de usos en un programa mixto único por su composición y contenido, la comodidad por el acceso, la cantidad de cocheras y la ubicación.

"Otro punto para tener en cuenta es la altura de las plantas. En cada edificio, la primera planta estará a 24 metros de altura; es decir, el equivalente a un 8° piso, esto es lo que garantiza vistas y contacto con la naturaleza", dice Ortola.

Este tipo de proyectos combina todo el confort y el lujo de los inmuebles premium. "Ciudad Ribera tendrá todas las facilidades de una ciudad (vivienda, salud, comercio, entretenimientos, centros de oficinas, deportes y hoteles) con la seguridad de un proyecto totalmente planificado, en

un entorno único natural", dice Zaballa. Es un espacio ideal para disfrutar del río, el verde y la mejor arquitectura, en la mayor extensión planificada ribereña de la ciudad de Rosario. La oportunidad de vivir y desarrollar la vida en un lugar en contacto con la naturaleza a pocos minutos del centro de la ciudad y con todo el confort e infraestructura.

El proyecto está dirigido a un amplio segmento que está buscando la combinación de comodidad, seguridad, diseño y calidad de vida en el mejor lugar.

"Los proyectos mixtos de primer nivel son una tendencia mundial; esto se debe a que la gente busca resolver todas las necesidades en un mismo lugar", opina Ortola.

El proyecto, que tendrá un diseño de arquitectura moderno realizado por Gerardo Caballero, intentará recuperar la historia del lugar. "Esto se pone de manifiesto con la recuperación del edificio de la vieja refinería y los elementos por recuperar: como las grúas, algo que identifica el proyecto. El denominador común es el agua, el Paraná; el 100% de las unidades están en contacto visual con el río sobre una barranca", explica Ortola.

El primero en entregarse será Dock Plaza, y se estima que se hará a fines de 2008; el desarrollo se realizará en cuatro años, con entregas de un edificio cada seis meses. Según los desarrolladores, el valor de venta ronda los 1400 dólares el metro cuadrado propio en lo que respecta al sector residencial. El área comercial aún no tiene definidos los precios de comercialización.

Apuesta local de un grupo español

El desembarco en la Argentina del grupo español Ingeconer se enmarca en una metódica búsqueda de oportunidades de negocios inmobiliarios fuera de España como parte de una política de desarrollo internacional de la compañía. "La prospección de terrenos se inició hace más de dos años cuando todavía la crisis inmobiliaria internacional era sólo pronosticada por pocos. La compra de los terrenos en la Argentina por parte de Ingeconer data de hace aproximadamente dos años; esto habla de la visión estratégica del grupo para el desarrollo de su negocio", explica Juan Carlos Zaballa.

Desde su fundación, en 1998, la empresa experimentó un crecimiento sostenido. "Hoy, diez años después, nos convertimos en un grupo empresarial que, de forma directa e indirecta, da empleo a más de 3000 personas en dos continentes", agrega Zaballa.

La división construcción ejecuta y entrega anualmente más de 200.000 m² de techo entre edificación residencial y no residencial, y realiza además importantes



urbanizaciones y otras obras civiles, tanto para empresas del grupo como para otros clientes, con los que se logró establecer relaciones comerciales duraderas.

"La división inmobiliaria dispone de una cartera de suelo propio de 9.500.000 m², sobre los que están proyectadas y en desarrollo actualmente más de 10.000 unidades, entre viviendas de distintas tipologías y oficinas, además de proyectos hoteleros y centros comerciales", añade Zaballa.

En el futuro inmediato, el grupo tiene en carpeta el proyecto de una urbanización en la zona costera. "En la actualidad se está avanzando con la tramitación de los permisos para el desarrollo de Altamar: una urbanización con cancha de golf, hoteles, condominios y shopping en el kilómetro 404 de la ruta 11, próximo a Carlito",



Una vista del lugar donde se emplazarán las obras



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Lunes 9 de junio de 2008

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

La Nación - 07.2008

1 SAN TELMO

Inmuebles Comerciales / Real Estate

Un señorial y coqueto hotel boutique

El complejo mixto tendrá 20 habitaciones y un edificio nuevo de 14 oficinas; este proyecto necesitará una inversión de 4 millones de dólares

En San Telmo se recicla un edificio de valor patrimonial que tendrá como destino final un atractivo proyecto mixto, en el Casco Histórico de Buenos Aires, Defensa 269, entre Moreno y Alsina.

Allí, en uno de los sectores se desarrollará un hotel boutique con 20 habitaciones, y además se construirá un edificio nuevo de 14 oficinas en la parte posterior, centro de convenciones para 350 asistentes, restaurante, dos locales comerciales y estacionamiento con capacidad para 20 cocheros.

Según los desarrolladores, la ubicación es estratégica para la instalación de oficinas, ya que la zona reclama la construcción de nuevos espacios destinados a inmuebles comerciales. "Por eso, algunos de los principales brokers del sector inmobiliario local han fijado su interés en el área mediante innovadores proyectos mixtos que se orientan hacia el desarrollo turístico, administrativo, y hasta gastronómico", explica Gustavo Ortolá, presidente de la desarrolladora GO Real Estate.

Y agrega: "Este es el caso de La Defensa, hotel boutique que tiene prevista su inauguración para septiembre del año próximo. Combina todas las ventajas que ofrecen los proyectos mixtos. Las actividades administrativas, turísticas, gastronómicas y culturales se interrelacionan y potencian en un ambiente único, que recupera el pasado de la ciudad y se fusiona con el confort y las últimas tecnologías para espacios hoteleros y de trabajo".

El entorno donde se encontrará el complejo, muy buscado por los turistas extranjeros, es uno de los puntos fuertes del proyecto. "Se encuentra en pleno Casco Histórico de Buenos Aires, rodeado de arquitectura de alto nivel patrimonial y de edificios emblemáticos como el del Museo de la Ciudad, a media cuadra, y la primera



La rejuvenecida y atractiva fachada aporta belleza

farmacia de Buenos Aires, en la esquina, así como el café La Puerto Rico, y las iglesias de San Ignacio y San Francisco, cuyas cúpulas podrán contemplarse desde las ventanas de este emprendimiento", dice Ortolá.

Las características arquitectónicas será uno de los puntos diferenciales del

proyecto, el cual contará con una inversión de 4 millones de dólares, y estará a cargo del reconocido arquitecto Daniel Silberfaden.

"Se trata de dos volúmenes, de aproximadamente 1900 m² cada uno, donde el original es una construcción de fines del siglo XIX con disposición de claustros,

óptima para la distribución de las 20 habitaciones del hotel, de diversos tamaños y formatos, desde 36 m² hasta 75 metros cuadrados.

"Para las oficinas se construye un segundo edificio, separado del anterior por un espacio común, que funcionará como expansión, de restaurante y pulmón verde. Las 14 oficinas corporativas serán de categoría AA y tendrán baños privados y unificables", dice Silberfaden.

Entre los amenities cabe destacar pileta cubierta, sauna, sala de relax y masaje, gimnasio y spa.

Además, se piensa en dos locales comerciales, un espacio dedicado a la permanente exposición de muestras de arte, más un estacionamiento, de 700 m², con 20 cocheros en el primer subsuelo.

"En el segundo subsuelo hemos proyectado un centro de convenciones con una sala para 350 personas y apoyo gastronómico", agrega.

La comercialización de las oficinas de La Defensa está a cargo de la firma inmobiliaria Like Propiedades, y el precio de venta se calcula desde 1900 dólares por m², mientras que el tamaño de las unidades oscila entre 65 y 120 metros cuadrados. Según los desarrolladores, varios grupos empresariales están interesados en tener a su cargo la operación del hotel.

Leandro Murciglio

Contactos comerciales

Para anunciar en el suplemento Inmuebles Comerciales:

Jefe de Mercado
Inmobiliaria: Susana Valle Ferrouge,
4319-1787,
svalleferrouge@lacion.com.ar

Ejecutivos de ventas:

Juan Di Nanno, 4319-1812,
jdianno@lacion.com.ar
María Corvella, 4319-1872,
mcorvella@lacion.com.ar



GO
REAL
ESTATE

Revista La Agencia de Viajes - 07.2008

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

La Agencia de Viajes Argentina
Lunes 28 de julio de 2008 **Pág. 66**

La Defensa está llegando al casco histórico porteño

■ En el barrio de Monserrat está cobrando forma un proyecto inmobiliario que combinará un hotel boutique de alta gama con oficinas y locales comerciales.

En septiembre del año entrante, un nuevo hotel se sumará al creciente inventario porteño de establecimientos boutique. Se trata de La Defensa, proyecto mixto situado en el casco histórico de la ciudad que resultará de la renovación total de un edificio de gran valor patrimonial que albergará 20 habitaciones. En su parte posterior, una flamante estructura sumará oficinas, centro de convenciones, restaurante, cafetería, locales comerciales y estacionamiento. La inversión alcanza los US\$ 4 millones.

El Ing. Gustavo Ortolá

presidente de la desarrolladora del proyecto, GO Real Estate - explica: "En La Defensa las actividades administrativas, turísticas, gastronómicas y culturales se interrelacionarán de la mejor manera en un lugar que recuperará el pasado de la ciudad fusionándolo con el confort y las últimas tecnologías en espacios hoteleros y de negocios. La ubicación es verdaderamente privilegiada, alrededor de una arquitectura de gran valor histórico, como el Museo de la Ciudad, la primera farmacia de Buenos Aires, el café La Puer-

to Rico y las iglesias de San Ignacio y San Francisco, cuyas cúpulas podrán contemplarse desde las ventanas de nuestro emprendimiento".

Luego, el reconocido arquitecto Daniel Silberfaden -cuyo estudio está a cargo del proyecto- se refirió al conjunto edilicio: "Se trata de dos volúmenes de cerca de 1.900 m² cada uno; el antiguo en disposición de claustro, óptimo para la distribución de las 20 habitaciones hoteleras, que tendrán diversos tamaños y formatos, desde los 38 hasta los 75 m². Para el resto de las



Render del proyecto hotelero estilo boutique

instalaciones se está construyendo un segundo edificio, separado por un espacio común que funcionará como expansión de restaurante y pulmón verde. Las 14 oficinas corporativas serán de categoría AA con baño privado y unificables, y también habrá una piscina cubierta, sauna, sala de relax y masaje, gimnasio y spa. Además, se contemplarán dos locales comerciales, un espacio dedicado a la exposición permanente de muestras de arte y un playa de estacionamiento para 20 vehículos en primer subsuelo. En el segundo subsuelo hemos proyectado un ambicioso centro de convenciones con una sala con capacidad para 350 personas y apoyo gastronómico".

Este proyecto se levanta en Defensa 269, entre Moreno y Alsina, y seguirá a cargo de la operación de grupos empresariales y tan interesados en tener a su cargo la operación

Vacaciones de invierno felinas en Temaikén

Tigres, pumas y chitas serán los anfitriones de las vacaciones de invierno en Temaikén, quienes aguardarán a las familias para disfrutar de una experiencia única.

Desde el ingreso al predio de Escobar, los niños comenzarán a recorrer "el camino de los felinos", donde encontrarán infor-

mación para ganar importantes premios al final del itinerario. La propuesta es aprender sobre la naturaleza jugando con disfraces, obras de títeres y charlas con biolecomentes, entre otras actividades.

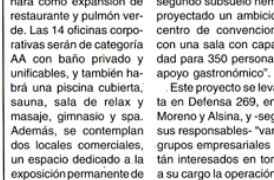
Quienes se acerquen al bioparque podrán conocer a Sandokán, uno de los pocos tigres blancos que quedan en el mundo, siendo una de las especies favoritas de los chicos. Cuatro pumas hembras y un macho también darán la bienvenida a los visitantes y por último, el camino de los felinos se completa con los chitas, animales en grave peligro de extinción. El verano

pasado Temaikén sumó dos ejemplares juveniles machos y dos hembras provenientes de Johannesburg (Sudáfrica).

En el período vacacional, el parque abrirá sus puertas de lunes a domingo de 10 a 18 y ofrecerá visitas guiadas diarias con el objetivo de descubrir los secretos de la naturaleza, *

pasado Temaikén sumó dos ejemplares juveniles machos y dos hembras provenientes de Johannesburg (Sudáfrica).

En el período vacacional, el parque abrirá sus puertas de lunes a domingo de 10 a 18 y ofrecerá visitas guiadas diarias con el objetivo de descubrir los secretos de la naturaleza, *





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Diario BAE - 07.2008



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

LA DEFENSA: UN PROYECTO MIXTO EN EL CASCO HISTÓRICO.

Se está reciclando un edificio de valor patrimonial sobre la calle Defensa para ser refuncionalizado como hotel boutique. Se trata de un atractivo proyecto de programa mixto ubicado en pleno casco histórico de la Ciudad de Buenos Aires. El mismo alberga 20 habitaciones, un edificio nuevo de 14 oficinas en su parte posterior, un centro de convenciones para 350 asistentes, un restaurante, dos locales comerciales y estacionamiento con capacidad para 20 cocheros.

Dentro del creciente auge del turismo que se mantiene a ritmo sostenido en Buenos Aires, la zona del Casco Histórico de la Ciudad se ha convertido en una de las más atractivas debido a su valor patrimonial, arquitectónico y cultural. Allí se concentran los edificios porteños más antiguos que, siguiendo estrictas reglamentaciones, pueden ser reciclados representando una oportunidad única para el desarrollo turístico. Asimismo, la ubicación es estratégica para la instalación de oficinas, en una zo-



na con gran carencia de oferta administrativa. Emplazada en el circuito existente entre la Avenida de Mayo y la Plaza de Mayo, cuenta con edificios tradicionales como el Palacio Raggio -próximo a ser refuncionalizado-, el Cabildo, el Colegio Nacional Buenos Aires, la Catedral y la Casa de Gobierno. A ello se suma su reciente inclusión en el proyecto Prioridad Peatón -planeado por el Ministerio de Desarrollo Urbano- que prevé la creación de ejes de circulación peatonal sobre las calles Reconquista, Defensa y Esmeralda con el fin de estimular el turismo, principalmente. Es por ello que algunos de los principales brokers del sector inmobiliario local han fijado su interés en el área mediante innovadores proyectos mixtos que se orientan al desarrollo turístico, administrativo y hasta gastronómico.

Este es el caso de La Defensa, un hotel boutique que se construye sobre la calle Defensa 269 -entre Moreno y Alsina- cuya inauguración se prevé para septiembre de 2009. Continuando con la tendencia actual, combina habitaciones, oficinas, un centro de convenciones y un amplio servicio gastronómico, que incluye un café y un restaurante de cocina internacional. El Ing. Gustavo Ortola -Presidente de la desarrolladora del proyecto, GO Real Estate -explica: "La Defensa tiene todas las ventajas que ofrecen los proyectos de programa mixto. Las actividades administrativas, turísticas, gastronómicas y culturales se interrelacionan y se potencian entre sí, en un ambiente único que recupera el pasado de la ciudad fusionándolo con el confort y las últimas tecnologías para espacios hoteleros y de trabajo. Su ubicación es privilegiada ya que se encuentra en pleno Casco Histórico de la Ciudad, rodeado de arquitectura de alto nivel patrimonial y elementos históricos, entre los que se destacan edificios emblemáticos como el Museo de la Ciudad -a media cuadra-, y la primera farmacia de la ciudad -en la esquina-, así como el café La Puerto Rico y las iglesias de San Ignacio y San Francisco cuyas cúpulas podrán contemplarse desde las ventanas de este emprendimiento".



Inmuebles Comerciales / Real Estate

Enero 27 de 2008 / P. 33B3 / LA MAJORA ILUSTRACION

10 OFICINAS A PASOS DEL CENTRO PORTUARIO I

Nuevos proyectos en el casco histórico

San Telmo se presenta actualmente como uno de los lugares buscados por empresas corporativas

Por **Landrau Murcio**
de la *Batallas de La Marea*

San Telmo y Monserrat son barrios que poseen un patrimonio cultural único en Buenos Aires y que reflejan la historia de esta ciudad como receptiva tanto a la inmigración como a la llegada del caso europeo y transformó en uno de los sitios ideados para la reurbanización de Real Estate, al igual que ocurre en las principales ciudades del mundo, como Londres y Nueva York, uno los famosos barrios de Sudáfrica.

"Debido del atractivo que el turismo, que se consolida a ritmo sostenido dentro de Buenos Aires, la zona del casco histórico se convirtió en una de las más atractivas por su valor patrimonial, arquitectónico y cultural. Así se concretaron las edificaciones porfirianas más importantes, que representan una rica herencia arquitectónica, que pueden ser recicladas para ser aprovechadas tanto para el desarrollo turístico como para el residencial", puntualiza el Dr. Carlos Rodríguez, presidente de La Urbana, un propio estudio.

En el último tiempo, las locaciones inmobiliarias a un público AAA, que incluye a grandes empresas, hoteles, así como a la burocracia. "Estados a que los desarrolladores buscan maneras de atraer a este público", afirma Rubén Fernández Prieto, Vice

Comercio nuevo en el San Telmo.

presidente de Fernández Prieto y Asociados, que desarrolla Palacio Argentina. Con roles generales y específicos, el grupo desarrollará gastronómico y un fuerte vínculo entre el arte, la cultura y la urbanismo, la zona del casco histórico fue especialmente propulsadora de la mano del turismo. "Existe una gran ligazón entre el desarrollo cultural del

emprendimiento y la expansión del Puerto Madero", afirma

Alberto Fernández Prieto, titular de Fernández Prieto y Asociados.

Uno de los desarrollos que se destaca en esta zona, donde la historia se entrelaza con las nuevas tendencias, es el Palacio Horno, que estará ubicado en la esquina de Bolívar y Monserrat, en pleno centro de Monserrat.

Se trata de un edificio de cuatro pisos con selección gran calidad y un precio por m² que representa el 110 por ciento del promedio de 11.000 m² distribuido en un solo piso.

El titular sigue mencionando al grupo inmobiliario de su principal mandato que incluye hoteles, locales, bares, oficinas y viviendas modernas.

Una vez más reciclado el antiguo edificio.

En estos edificios se encontrará, tanto en el centro, oficinas, mientras que la inversión total rondará los 5 millones de dólares por cada planta. "El emprendimiento es un valor más al exterior en arquitectura y la amplia oferta de entretenimiento de la zona. El edificio se transformó en un concepto de seguridad, comodidad y generosidad, como también, generosidad, tanto de roles, servicios y bienestar social", afirma Fernández Prieto.

Privatización de espacios

Existen muchos otros desarrollos que atraen a este público, como el nuevo plan de renovación de San Telmo. La Dársena, un hotel boutique y un complejo de oficinas que se construye en Defensa 200, como Monroy y Al-

calá, cuya inauguración se prevé para septiembre de 2008.

Para seguir la tendencia actual, muchos edificios están siendo convertidos en centros de convenciones y servicios gastronómicos, que incluyen un club y un restaurante.

"Este programa reúne todas las ventajas que atraen los desarrolladores de proyectos inmobiliarios, las oficinas, gastronomía y viviendas se están remodelando y generando una imagen totalmente nueva, que incluye el pasado de la zona y la fusión con el caso de la zona y la urbanización ligada para mejorar la calidad de vida", afirma el Dr. Carlos Rodríguez.

El estudio de la zona y la fusión de una arquitectura de alto nivel, patrimonio y valor histórico, se concretaron en edificios emblemáticos como el Museo de la Ciudad, el Museo de la Historia, el Museo de la Historia de Buenos Aires, en la esquina del centro de la zona y la fusión con el caso de la zona y la urbanización ligada para mejorar la calidad de vida, afirma el Dr. Carlos Rodríguez.

Según los desarrolladores, se trata de un atractivo proyecto que atrae a este público, como el nuevo plan de renovación de San Telmo. La Dársena, un hotel boutique y un complejo de oficinas que se construye en Defensa 200, como Monroy y Alcalá, cuya inauguración se prevé para septiembre de 2008.

El proceso, desde 2008, atrae a este público, como el nuevo plan de renovación de San Telmo. La Dársena, un hotel boutique y un complejo de oficinas que se construye en Defensa 200, como Monroy y Alcalá, cuya inauguración se prevé para septiembre de 2008.

Torres en las orillas del Paraná

El complejo incluye siete edificios con viviendas, locales, oficinas y hotel con una inversión total de 95 millones de dólares

A pesar de los embates de la crisis económica global se desarrolla en Rosario el proyecto Ciudad Ribera, cuyo lanzamiento oficial se anunció por el martes próximo.

Según refieren los desarrolladores, desde el 17 de julio, día del voto su positivo en el Senado, se preveía un vaso en las expectativas de la región que se reflejaría en la comercialización de las unidades en este proyecto que se desarrolla en Rosario, sobre la costa del río Paraná. "Se concretaron 120 operaciones con un volumen de casi 10 millones de dólares", adelanta Gustavo Orsatti, director comercial de la firma Ingeconar en la Argentina.

El emprendimiento ostenta una urbanización de 180.800 metros cuadrados y se desarrollará sobre cuatro hectáreas, con una inversión aproximada a los 95 millones de dólares en 42 meses.

Contará con 800 unidades entre viviendas y locales comerciales, distribuidos en siete edificios.

Este proyecto es el primero en la Argentina del grupo multinacional Ingeconar, con sede en España. El emprendimiento se vincula con el plan de recuperación de las áreas ribereñas impulsado por la municipalidad local, en un programa de intervención privada y pública, con aportes concretos al desarrollo urbano y a la construcción de plazas y la apertura

de calles." Anticipan que el primer edificio estará listo a fines del año próximo, mientras que el proyecto arquitectónico, a cargo del Estudio Gerardo Caballero, se completará en diciembre de 2011.

Explica Orsatti que el grupo de desarrollador es de origen español y desembolsó hace dos años en el país. "Compraron tierras, una en el ex puerto caudero de Rosario y otra en Villa Guatelli, esta última de 600 hectáreas, también para futuros proyectos. El de Rosario es el primero que logramos aprobación. Es un complejo que incluye viviendas, locales comerciales, oficinas, cocheras y hotelería de primer nivel."

Explica que se trata de siete

edificios de 10 a 14 plantas, que se construyen en el punto más cercano al río. "El primer edificio está a sólo cuatro metros de la barranca y son las viviendas más cercanas al río de toda la ciudad. Bajo cada edificio habrá comercios y tres niveles de cochera."

Añade Orsatti que la idea inicial del proyecto era captar a inversores, "pero la realidad demostró que muchos de los compradores e interesados que tenemos son consumidores finales, entre 35 y 80 años. Un público muy variado, de buenos ingresos".

Adelanta que el primer edificio se entregará en 2010. "Se llama Dock Plaza, de cinco niveles, con plantas en doble altura, y se comercializa desde 1500 dólares el

metro cuadrado. Palco Paraná, de desarrollo cuasi simultáneo, tendrá 10 plantas y está vendido en un 60%. Son 75 unidades de una a tres dormitorios, desde 74 metros cuadrados."

Explica que la crisis no los afecta de lleno porque "el nuestro es un proceso largo que comenzó hace dos años y apostamos al largo plazo. Las ubicaciones financieras son las que menos sufren en las crisis y las que primero se recuperan".

El desarrollador es Ingeconar SA, la inversión total es de 95 millones de dólares y el plazo de ejecución, de 42 meses. La superficie del predio es de 38.000 m² y la superficie por construir de 150.000 metros cuadrados.



Imagen del futuro conjunto urbano

Propiedades / Real Estate



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Diario El Constructor - 01.2009

26 / EL CONSTRUCTOR / 12 de enero de 2009

ARQUITECTURA

Rosario crece en Puerto Norte con Ciudad Ribera, un emprendimiento mixto

Con el lanzamiento de Ciudad Ribera, que se realizó en los primeros días de diciembre con la presencia de más de 500 invitados, continúa el desarrollo de uno de los proyectos más importantes que se construyen en el país. El megaproyecto está ubicado en Puerto Norte, en la ciudad de Rosario, en un privilegiado terreno de 26.000 m² sobre el río Paraná.

Básicamente, se trata de una urbanización de 100.000 m² a construir, compuesta por 500 unidades, entre viviendas, oficinas y locales comerciales, así como 1140 cocheros. El desarrollo estará a cargo del grupo español Ingeconser, bajo el proyecto arquitectónico del estudio de Gerardo Caballero, un arquitecto local de prestigio internacional. Se prevé una inversión total de 95 millones de dólares en los próximos 42 meses.

Una nueva urbanización

Ciudad Ribera es un vasto proyecto urbanístico que se está construyendo en Puerto Norte, en el antiguo puerto oceánico Agro Export, que recuperará la continuidad de la ribera rosarina consolidando espacios públicos con alto valor emblemático y de encuentro social. La iniciativa implica el desarrollo de un conjunto compuesto por 500 unidades entre viviendas y locales comerciales, distribuidos en siete bloques de edificios y torres, con algunos sectores de silos y docks reciclados, donde la mayoría de las unidades mirarán al río, con una privilegiada postal de la ciudad en el horizonte. Además, el proyecto contará con un hotel, un edificio de oficinas y 1140 cocheros.

Este es el primer proyecto inmobiliario en la Argentina del grupo multinacional Ingeconser, con sede en España. El arquitecto Juan Carlos de Zaballa, director General de Ingeconser en la Argentina, explicó que "Ciudad Ribera



El emprendimiento será un complejo mixto de viviendas, hotel, comercios y oficinas.



Gustavo Ortola y Juan Carlos de Zaballa

un volumen cercano a los 10 millones de dólares, a través de cerca de 120 operaciones inmobiliarias, entre unidades de viviendas, locales comerciales y cocheros".

Desde hace más de dos años, el grupo español se ha instalado en la Argentina para impulsar el desarrollo de grandes proyectos inmobiliarios, continuando con su actividad como gestor de vastos emprendimientos en ubicaciones privilegiadas. Esta empresa multinacional, fundada en 1998, opera fuertemente en España y en Brasil. Su sede central está en Málaga y sólo en el sur de España desarrolla y construye por año más de 200.000 m² cubiertos de extensas urbanizaciones mixtas de alta calidad, principalmente de vivienda, comercio y oficinas.

Según explicó de Zaballa, "en estos dos años hemos realizado una búsqueda exhaustiva de oportunidades de negocios inmobiliarios aún no explotados en importantes fracciones de tierras con ubicaciones singulares y, concretamente en Villa Gesell, cerca de Cariló, el grupo ha comprado un terreno de 5.700.000 m² con un frente sobre la playa de 1700 metros, en donde va a desarrollar un complejo de viviendas, cancha de golf, cancha de polo, hotel, club beach y shopping center. Se llamará Altamar y será la primera localidad marítima totalmente planificada".



Vista aérea del proyecto

se inspira en el modelo de transformación urbanística ya utilizada con éxito en Puerto Madero (Buenos Aires) y en otras capitales del mundo. Supone la renovación de antiguas zonas portuarias cercadas al público, en una nueva urbanización de carácter abierto con un alto estándar de calidad y que, sin lugar a dudas, será un claro referente de la ciudad. En cuanto al proyecto arquitectónico, que ya se ha definido, hemos puesto especial énfasis en seleccionar y contratar a profesionales rosarinos y por ello convocamos al prestigioso estudio

Gerardo Caballero, firma local con proyección internacional. El primer edificio a entregar es Dock Plaza, en 2010, mientras que todo el conjunto se completará a mediados de 2012".

Para el ingeniero Gustavo Ortola Martínez (director Comercial de la desarrolladora en la Argentina), "Puerto Norte se ha convertido en un verdadero boom en Rosario, con varios desarrollos en marcha, generando una gran expectativa por parte del mercado local y regional. Ofreceremos dos parques verdes a la ciudad, así como todas las comodidades y servicios comerciales, administrativos y de esparcimiento. En las ventas vivimos una alta proporción de compradores que son consumidores finales. Hemos logrado en cinco meses

El proyecto, según su autor

Esta concepción de proyecto abierto conlleva para Rosario un alto grado de innovación arquitectónica y urbanística. Entre sus principales estrategias, se genera un parque público con diseño paisajístico y el trazado de una arteria que logrará volver a vincular el paseo ribereño que se sucede desde el norte al centro de la ciudad.

Respecto de los materiales y colores, prevalece el respeto por lo existente, ya que el tratamiento y el uso de los mismos fueron consensuados con la municipalidad. Hubo una alta exigencia en dos aspectos principales, la preservación edilicia y la generación de espacios abiertos.

Ciudad Ribera se deberá superponer a lo ya existente, con los ajustes necesarios para adaptarse a las nuevas necesidades espaciales, programáticas y de uso, una transformación que lleva

implícita también una condición de comunidad, un ensamblaje simultáneo que evita el aislamiento del sector y que lo incorpore a la ciudad de forma generosa.

El proyecto consta de siete bloques de edificios y torres, con algunos sectores de silos y docks reciclados, tales como Dock Plaza, Left Río, Torre Barranca, Mirador Parque y Palco Paraná, así como el Hotel Silos y el edificio Oficinas Ribera. Cada uno de ellos tiene su propio criterio constructivo y distintas épocas de ejecución, incluyendo una nueva torre de 22 pisos de líneas bien contemporáneas y un bloque vidriado de oficinas, pero todos ellos se integran como conjunto a través de las geometrias.

La idea es que el proyecto no aparezca abruptamente desde la continuidad con la ciudad, sino que se vaya trazando escalonadamente hasta llegar al río. La torre se abrirá en dos cuerpos, maximizando las visuales al río y además será muy potente la presencia de dos antiguas grúas metálicas y de uso, una transformación que lleva



Gerardo Caballero

Consultoría Empresarial

- Asesoramiento económico, micro-macro al servicio de la toma de decisiones empresariales.
- Consultoría individual, Servicio de visitas periódicas para empresas.
- Contexto, la "newsletter" de Juan Carlos de Zaballa, publicación semanal.
- Cursos y seminarios, tanto teóricos como prácticos (abiertos y cerrados).
- Momentos Económicos, programa semanal por C5N, Lunes de 22 a 23 hs.

DEBARLOCONSULT
Av. Pte. Roque Sáenz Peña 158 4° + 11000 Buenos Aires, Argentina
Tel: (54-11) 4232-9413 / 4232-9414 / 4232-9415
E-mail: debarlo@debarloconsult.com.ar



Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero

Gerardo Caballero



Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958

Plaza Obispo 158 (1° Piso) - 1900
(0221) 421-7954 / 421-7955 / 421-7956 / 421-7957 / 421-7958



FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar

FullaFulla
Proyectos de Interior
Calle 3° N° 1457 (La Plata) - 1900
(0221) 427-2217 / info@fullafulla.com.ar



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Fortuna - 02.2009

AÑO	ALQUILER (U\$S/m²)	VACANCIA (%)
2005	15	4.5
2006	20	4.0
2007	25	3.5
2008	30	4.0
2009	35	5.0

ALQUILER (U\$S/m²)

VACANCIA (%)

2005 2006 2007 2008 2009

FUENTE: CUSHMAN & WAKEFIELD

ESTIMADO

BOY BUENOS AIRES

UBICACIÓN
Vedia y Melián, Saavedra.

INVERSIÓN: u\$s 160 millones.

ESTRUCTURA: Ocho pisos con un total de 20.000 m².

DESARROLLA: IRSA.

EDUARDO ELSTAIN, DE IRSA

movimiento, la vacancia se redujo más de cuatro veces y el valor de alquiler más que se cuadruplicó.

Al tiempo que se vivía esta realidad, no resultó extraño entonces que algunos de los principales desarrolladores inmobiliarios dieran un golpe de timón a sus negocios y se abocaran casi de lleno a la construcción o compra de edificios corporativos de alta gama.

OPORTUNIDAD. Así fue como Eduardo Elstain con IRSA, Mario Quintana, del fondo Pegasus Capital o Moisés Hafif, con su desarrolladora Raghsa, entre otros, apuntaron con toda su artillería a ese nicho de negocios aprovechando el momento del mercado. Y a tal punto llegó la movida en el segmento que la falta

de terrenos aptos en la City porteña obligó a los desarrolladores a llevar sus proyectos más allá de la General Paz, transformando al Acceso Norte y a la Panamericana en un verdadero corredor corporativo donde están proyectados unos 400.000 m² de los cuales casi la mitad ya están en ejecución.

"La crisis financiera global afectó de tal manera la evolución de la economía local que el mercado inmobiliario de oficinas está llegando a un punto de inflexión. Normalmente, cuando el crecimiento económico se desacelera, la tasa de vacancia sube y los precios bajan", señala Herman Faigenbaum, Managing Director de la consultora Cushman & Wakefield.

Sin embargo, la realidad que se vive ahora es otra. Los precios de alquiler aún se mantienen estables ya que la demanda se encuentra insatisfecha, a pesar de los buenos niveles de ocupación. Nadie pone en tela de juicio que por más que una compañía desocupe un inmueble, hay otra empresa esperando alquilarla.

Otras de las particularidades que también está viviendo el sector corporate es el que tiene que ver

CIUDAD RIBERA

CON VISTAS AL PARANA

Dentro de la estructura edilicia del complejo de usos mixtos que se levanta en el puerto de Rosario, Ciudad Ribera, se destaca la construcción de un edificio de oficinas.

Se trata de un emprendimiento de 9.000 m² en total cuyas vistas están orientadas hacia el río Paraná. La estructura edilicia cuenta con nueve pisos, plantas modulares de 900 m², y tres subsuelos de cocheras, que además podrán ser utilizadas por los demás copropietarios del complejo.

Entre las características del proyecto, que es construido por la española Ingeconser, se destaca la intención de sus desa-

rolladores de ponerlo totalmente a la venta. Según **Gustavo Ortola**, director comercial de la firma, "los valores que se manejan oscilan entre lo u\$s 1.800 y u\$s 2.000 por metro cuadrado".

El mercado de oficinas también sintió las repercusiones propias de la coyuntura actual pero con una dinámica propia.

directamente con la disponibilidad de metros cuadrados a partir de la reducción de personal que llevan adelante las compañías, crisis mediante. "A mediados de 2008 las grandes empresas dejaron de incorporar personal, a excepción de dos o tres firmas grandes, y esto repercutió directamente sobre la cantidad de metros cuadrados a alquilar", apunta Juan Villarolo de la consultora inmobiliaria CB Richard Ellis. "Es una relación directa", acota.

Respecto a los valores que se manejan en el mercado, que actualmente oscilan entre los u\$s 33 y u\$s 35, según su ubicación y metraje -claro está-, los referentes del sector pronostican una



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

26 de febrero de 2009 de 2008 / FORTUNA 59



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Noticias - 03.2009



EN PROYECTO.
El plan prevé construir más de 100.000 metros cuadrados de oficinas, viviendas y espacios comerciales.



"Los proyectos premium son los últimos en afectarse y los primeros en recuperarse, las crisis son muy cortas".

(Gustavo Ortola)

CIUDAD RIBERA

Madero rosarino

Firma española desarrolla una nueva área de la ciudad santafesina. Crisis y largo plazo.

Como trazar un plan de negocios a 10 años en la Argentina no es fácil, los directivos de la desarrolladora inmobiliaria Ingeconser hicieron sus planes tres años atrás incluyendo que deberían soportar un proceso de crisis. El temblor que imaginaron no era tan grande ni de dimensiones internacionales, pero les permitió continuar sin modificaciones el plan de construir más de 100.000 metros cuadrados en la ciudad de Rosario.

"Los proyectos en ubicaciones y con características premium son los últimos en afectarse y los primeros en recuperarse, por eso las crisis les resultan muy cortas", explica Gustavo Ortola, director comercial de la

compañía de origen español.

El proyecto denominado Ciudad Ribera se propone desarrollar en un terreno de la zona de Puerto Norte, sobre el río Paraná, una urbanización mixta de 26.000 metros cuadrados compuesta por 500 unidades entre viviendas, oficinas y locales comerciales que recuperarán un sector que es patrimonio histórico de la ciudad. El 70% del terreno será destinado al uso público, con el trazado de calles, avenidas, espacios verdes y paseos ribereños. El emprendimiento es parte del plan estratégico de recuperación de las áreas ribereñas impulsado por la Municipalidad de Rosario y repli-

ca el modelo de Puerto Madero, en Buenos Aires.

VISTA AL RÍO. El desarrollo total, sobre un área en la que funcionaba antiguamente un puerto cerealero, demandará una inversión de 95 millones de dólares en 42 meses. La comercialización comenzó en julio del año pasado, y ya se formalizaron ventas por 12 millones de dólares de los 40 millones que salieron a la venta. "Cuando arrancamos hace tres años pensamos que habría una crisis, aunque no de estas características, pero de todas maneras logramos cumplir el objetivo comercial del 2008 y venimos cumpliendo con las expectativas del 2009", explicó Ortola. "En un plan a tan largo plazo y tan grande se pueden dar contingencias, pero lo único que puede cambiar es que se demoren los plazos de absorción del mercado, cuando se trata de un proyecto de más de 100.000 metros cuadrados" agrega.

El total de los edificios y áreas comerciales se entregarán entre el primer semestre del 2011 y el 2013, comenzando por dos torres de vivienda y más de 7.000 metros cuadrados de subsuelos destinados a espacios comerciales.

La empresa opera fuertemente en España y Brasil, y ya tiene en carpeta un segundo desarrollo fuerte en la Argentina: prevé construir en Villa Gesell una localidad marítima completamente planificada que incluirá un complejo de viviendas, cancha de golf y de polo, hotel, club beach y shopping center y se llamará Altamar.

EN MARCHA. A pesar de la crisis, las ventas ya alcanzaron los 12 millones de dólares.



46

Foto: cortina/Ingeconser

21 de marzo del 2009, NOTICIAS



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Diario Clarín - 05.2009

INMUEBLES / DE ESPAÑA A ROSARIO

Inversión extranjera

Gustavo Ortola Martínez (*) explica qué es Ciudad Ribera.

Que la inversión inmobiliaria es la mejor opción para el resguardo de los capitales a largo plazo, es una verdad insoslayable. El clásico paradigma de nuestros abuelos, se ha refundado con los ciclos explosivos de nuestra economía reciente. Los activos inmobiliarios de alto valor de ubicación y categoría de diseño son los que menos sufren las crisis: son los últimos en verse afectados cuando se generan los ciclos económicos negativos y los primeros en recuperarse en etapas de bonanza. La economía inmobiliaria argentina tiene una característica que la hace diferente a la americana o europea: su motor es el ahorro genuino y no el crédito. Sólo un 3% de las operaciones inmobiliarias locales, están originadas en créditos inmobiliarios. Una diferencia notable con los mercados más desarrollados en materia inmobiliaria. El crédito irracional que potenció la industria, originó posteriormente la crisis económica mundial de estos días. Fuera del

mundo, nuestra economía sigue movilizándose una industria inmobiliaria que sin escapar al contexto internacional, sigue avanzando y generando buenas oportunidades de negocios para desarrollistas experimentados.

Estos son los drivers de la decisión de Ingeconser, desarrolladora de alto protagonismo en el sur de España, para iniciar su desembarco en el mercado inmobiliario argentino. Con la idea de diversificar su portafolio de negocios internacionales, tras una tarea de tres años en Argentina Ingeconser está desarrollando Ciudad Ribera en Rosario, una urbanización mixta (viviendas, locales, oficinas, hotel) de 109.000 m2, con una inversión de 95 millones de dólares y está próximo a lanzar Altamar en la Costa Atlántica, un proyecto de 357 hectáreas con viviendas, Cancha de golf de la PGA y desarrollos comerciales.

(*) Dir. Comercial de Ingeconser Argentina (www.ingeconser.es y www.ciudadribera.com)

Conferencia

La sesión inaugural de la Conferencia Inmobiliaria de Madrid (Antesala del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid) ha centrado su atención en la búsqueda de soluciones para paliar la crisis en el sector inmobiliario. Los ponentes coinciden en la necesaria coordinación entre promotores, sistema financiero y administración pública. En la primera sesión de CIM09, José Carlos Díez Gargas, economista jefe de Intermon, ha señalado que es optimista respecto a la pronta reactivación de la economía, aunque ha apelado a la prudencia ya que "seguimos ante escenarios de riesgos elevados y todavía se tienen que producir ajustes". A pesar de que la economía continúa contrayéndose, sitúa el punto de inflexión de la crisis en febrero a nivel mundial y en abril en Europa. Habló de que la recuperación ha empezado a producirse ya en los mercados emergentes.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

Diario Clarín - 08.2009

INMUEBLES / CLARIN Y ARGENPROP SON SPONSORS DEL EVENTO EN BUENOS AIRES

Expo Real Estate

Se realizará los días 27 y 28 de agosto en el Hilton Hotel.

Los días 27 y 28 de agosto de 2009 se llevará a cabo Expo Real Estate Argentina 2009, Exposición y Congreso, que tendrá lugar en el Hilton Hotel de Puerto Madero de la Ciudad de Buenos Aires. El evento cuenta con el auspicio de la CEDU (Cámara de Empresarios y Desarrolladores Urbanos de la República Argentina). Los Main sponsor son Clarín y Argenprop, el Sponsor Premium es IRSA y la organización es responsabilidad del grupo S&G.

La exposición contará con más de 60 stands, con una importante oferta en términos de proyectos, servicios y novedades sobre el mercado de Bienes Raíces. Será de acceso gratuito con inscripción previa en www.exporealestate.com.ar.

Simultáneamente con la expo se realizará el "I Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias". En este caso, las vacantes son limitadas, de modo que sólo los que participen del Congreso, que será sin lugar a dudas, el encuentro de Real

Estate más importante del año, tendrán el privilegio de presenciar las conferencias de los principales referentes del sector. Los conferencistas serán: Lic. Mario Blejer (Director y Economista de BHN); Lic. Issel Kiperszmid (Presidente Dypsa); Arq. Raúl Sáenz Valiente (Gerente Creaurban); Lic. Manuel Sbdar (ESADE, director exec. B.A - Director Materia Biz); Ing. Eduardo Gutiérrez (Presidente Grupo Farallón); Ing. Federico Weil (Presidente TGLT); Arq. Daniel Mintzer (Socio de G&D); Ing. Gustavo Llambías (Director RED); Dr. Ramiro Juliá (Presidente Taurus Argentina); Arq. Roberto Suez (Director Edilicia Suez); Arq. Damián Tabakman (Director CBA); Roque Lenti (Director Capitalinas); Ing. Gustavo Ortola (Director Ingeconser); Arq. Daniel Rudolph (Gerente RED); Dr. Roberto Tizado (Presidente Tizado Propiedades); Ing. Eduardo Spósito (CEO Latin America Bovis Lend Lease); Arq. Sergio Topor (Consultor); Lic.

Mario Gómez (Director Toribio Achaval); Lic. Miguel Pato (Director de Real Estate Latin America Ernst & Young); Ing. Federico Colombo (Consultor); Arq. Fernando Burone (Consultor); Arq. Herman Faigenbaum (CEO Argentina Cushman & Wakefield); Patricio Fuks (Presidente Fen Hoteles) y Arq. Gervasio Gopegui (Gte. General New Fidu), entre otros.

Los ejes temáticos que se desarrollarán en el Congreso serán: el contexto socioeconómico y político en el que se desenvuelve hoy el mercado inmobiliario, la visión y perspectivas de los principales referentes sobre oportunidades de desarrollo e inversión inmobiliaria en Buenos Aires y en el interior, las mejores prácticas para emprendimientos en épocas difíciles, estrategias y propuestas para la reactivación y recuperación del sector, entre otros.

Informes e inscripción: www.exporealestate.com.ar, telefónicamente al (011) 4115-3333 o vía email a congreso@exporealestate.com.ar



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Diario La Nación - 10.2009

Marcelo Lofreda

Desarrolladores analizan lo que pasa también en el interior

El mercado que viene

Al hablar de las perspectivas del mercado, los desarrolladores Miguel A. Campa, de Argencons; Diego Misor, de Grupo Château; Eduardo Gutiérrez, de Grupo Parallón; **Gustavo Ortola**, de Ingeconser (Rosario); Federico Weil, de TGLT Real Estate/Fórum Puerto Norte, deploraron la falta de confianza generada por el manejo gubernamental de temas como la estatización de las AFJP.

P. Barcia y S. Walger

Grupo Construya

Los desarrolladores analizaron nuevos proyectos

En busca de respuestas



GO
REAL
ESTATE

Diario La Capital - 11.2009

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

4 • Viernes 27 de noviembre de 2009 • LA CAPITAL

ESTRICTAMENTE SOCIAL

Ingeconser y su gran proyecto Ciudad Ribera

Ingeconser, empresa responsable del proyecto Ciudad Ribera, presentó el Road show del proyecto en nuestra ciudad. El evento se realizó en el Hotel Ros Tower y estuvo a cargo de **Gustavo Ortola**, director comercial del grupo desarrollador. Empresarios e invitados especiales participaron del evento.

Miguel Pardini, Gustavo Ortola, Darío Gioiosa y Christian Bugliolo

Jorge Granollers, Luciana Simancas y Fabio Roche

Lisandro y Carlos Pujol

Daniel Erijudo y Edith González

Ariel López y Pablo Copes

Richmond
INGENIERIA EN SEGURIDAD
PUERTAS BLINDADAS
INVOLABLES
San Juan 1451
Tel/Fax 421-8172



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Mercado y Materiales - 11.2009

Exposiciones

Seguridad jurídica y créditos



Hacia esos dos grandes pedidos a nivel país apuntó el empresariado de la construcción, desarrollistas e inmobiliarios, reunidos en el Salón del Mercado Inmobiliario organizado por Eventos La Nación

Arriba, la conferencia "Cómo reactivar la industria" y el ingeniero Pedro Brandi, de Grupo Construya, como orador; abajo, los Howard Johnson y su convenio con Dyasa y la exposición del ingeniero Ortola, de Ingeconser sobre la apertura inmobiliaria en las ciudades del interior

La seguridad jurídica y los créditos hipotecarios serán la base para fomentar la industria de la construcción. Afirmación y a la vez pedido, que fue una constante entre los disertantes de los ciclos de conferencias durante el Salón del Mercado Inmobiliario, organizado los últimos días de octubre. Allí, el ingeniero Pedro E. Brandi, presidente de Grupo Construya, destacó que desde marzo/abril de este año, la industria va recuperando lentamente

la actividad, pero, sostuvo la urgencia de políticas de largo plazo para el sector "para que se deje de construir solamente en base a los ahorros de un determinado sector de la sociedad y todos los sectores tengan acceso". Por su parte, Fernando Esquerro, presidente de la AEV, manifestó que "la Argentina debe ser el único país del mundo en el que una licuadora se compra en cuotas y una vivienda al contado".

Mientras tanto, Horacio Parga, director del Grupo Edisur dijo: "Estamos entre dos tendencias: por un lado han comenzado a notarse algunos signos de recuperación económica; por el otro lado, la variable política juega en contra de la recuperación sostenida y la inversión en nuevos proyectos".

El **ing. Gustavo Ortola**, director comercial de Ingeconser en Argentina, presentó los próximos pasos de Ciudad Ribera, el megaproyecto que llevan adelante en Rosario y comentó: "hoy, el mercado inmobiliario argentino parece salir de la parálisis del primer semestre del año para iniciar el nuevo camino sin perspectivas de grandes cambios en torno a los valores de los inmuebles. El desarrollo en las principales ciudades del interior ha generado un nuevo desafío para el mercado inmobiliario".

Finalmente, Dyasa eligió este encuentro para lanzar Flats, un proyecto de alto rendimiento para inversiones inmobiliarias junto a la cadena hotelera Howard Johnson, mediante el cual podrán comprarse habitaciones y asegurarse una renta anual dolarizada de alrededor del 12%, bajo el régimen de propiedad horizontal.



84

mercado y materiales



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Revista Mercado y Materiales - 11.2009



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

Encuentros empresariales

Hora de las buenas expectativas



Pensando en un 2010 auspicioso, Ingeconser, la desarrollista que lleva adelante el mega proyecto de Ciudad Ribera en Rosario, dialogó con Foss Yakol, PVC Tecnocom, LG, IndusParquet y Durlock

Si hay una ciudad argentina que crece incesantemente en los últimos tiempos es Rosario. Y si hay en ella, un desarrollo que genera en forma permanente noticias que apoyan ese crecimiento del que hablamos, es Ciudad Ribera, el programa mixto de vivienda, hotelería y espacios comerciales que la desarrollista Ingeconser

a cargo de la constructora Caputo. Esto comprende los dos edificios de vivienda propuestos en el master plan, de los que ya se ha vendido un 80% de las unidades. Ya con vastas razones para convocarlos como cabeza de un nuevo encuentro empresarial de Mercado & Materiales, entre constructoras y desarrollistas

de maderas exóticas y prefinished de IndusParquet, las placas de yeso de Durlock, las luminarias arquitecturales de Foss Yakol y los aires acondicionados y demás equipos de gran tecnología de LG.

El ingeniero Gustavo Ortola, director comercial de Ingeconser en Argentina, fue el encargado de abrir la reunión y contar más sobre el proyecto de Ciudad Ribera y su protagonismo urbano para la ciudad de Rosario.

La historia, puntualmente, comenzó cuando los directivos de Ingeconser (uno de ellos de raíces santafesinas) vieron la inevitable crisis que se avecinaba en España. Entonces, salieron en busca de nuevos horizontes y tanto Brasil como la Argentina fueron los destinos elegidos para expandirse.

Las condiciones eran claras: terrenos cercanos al agua, para desarrollar un proyecto de gran escala. "El grupo eligió siempre tierras con posibilidad de obtener buenos márgenes. Estudiamos primero a Buenos Aires y vimos que Puerto Madero estaba agotado en el caso local. Así que buscamos en Rosario y encontramos a Puerto Nor-

Ciudad Ribera está ubicada en la zona de Puerto Norte, en la ciudad de Rosario sobre un terreno de 26.000 m², sobre los que se levantarán 100.000 m² construidos, con un programa mixto que incluye residencial, hotelería y comercios

Antes, los invitados al desayuno organizado por Mercado & Materiales dialogaron con suma cordialidad y coincidieron en las tomas conjuntas

planeó para enfrentar a las aguas de Puerto Norte con originalidad, buen diseño y una inversión total de 95 millones de dólares. Este mega emprendimiento de 109.600 m² sobre 26.000 m² de superficie del predio, está en su primera etapa de construcción por estos días.

con los proveedores de mejor nivel de la construcción, el punto de reunión fue en el bento porteño de Las Carátas. Mientras tanto, del lado de los proveedores, llegaron representantes de variados productos: desde los perfiles de PVC Tecnocom, pasando por los pisos



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Diario La Capital - Rosario - 12.2009

Jorge Lafauci, un malo que no es tan malo
El popular animador dice que le hubiera gustado dedicarse a la meditación. Charla a fondo con ES. PAGINA 11

LA CAPITAL le dijo adiós al 2008
Con shows, sorteos y festejos el Decano de la Prensa Argentina celebró un año más trabajando junto a los rosarinos. PAGINA 9

Viernes 26 DE DICIEMBRE DE 2008

Estrictamente **Social**

Megaproyecto sobre el río
Ciudad Ribera ya es una realidad y en marzo comienzan las obras. Gran cóctel presentando el emprendimiento. PAGINA 11

Dario Guinza, Gustavo Ortola Martinez, Juan Carlos Zaballa y Mike Goldberg.

Links: El circuito empresarial de golf de la región finalizó con un cóctel y entrega de premios. PAGINA 9

Special Cards
clientes especiales, beneficios especiales

INSIDE
3554 REG DIST
WWW.INSIDE2722.COM.AR

privilegio directo y efectivo en cada comercio adherido.
Mito Rosario Shopping - Portal Rosario Shopping - Pto. Rosa 758



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Portal Diario INFOBAE - 12.2009

[Ingresar](#) | [Registrarse](#) | [El clima](#)

[dietaS](#)
Cormillot.com

[Hoy](#) | [Argentina](#) | [Mundo](#) | [Deportes](#) | [Tecnología](#) | [Espectáculos](#) | [Infobusiness](#)

[Blogs](#) | [Autos](#) | [Innovación](#) | [Empresas](#) | [Otras](#)

29-12-09 | Economía

[Imprimir](#) | [Galería](#) | [Compartir](#)

Los expertos proyectan un repunte del mercado inmobiliario en 2010

Vota
Resultados
1 voto
Recomendar
Tamaño del texto

Medio centenar de expertos del sector inmobiliario coincidieron en vaticinar, en forma casi unánime, un **2010 con mayor actividad sectorial**. Advertieron que la mejora será "moderada" en comparación con el ritmo de 2007 y 2008.

VENDE
VIR SALAMERTE MARINER

Credito: Télam

La encuesta de expectativas realizada entre comercializadores y desarrolladores por el sitio web especializado "Reporte Inmobiliario" detectó que las principales medidas demandadas por el sector son: incentivos al crédito hipotecario; desgravaciones impositivas para fomentar la oferta; y mayor seguridad jurídica para alentar la inversión de largo plazo.

Según el último relevamiento, **2009 mostró un bajo nivel de actividad durante el primer semestre**, con una recuperación a partir del segundo tramo del año y picos en septiembre, octubre y noviembre.

Los expertos señalaron, asimismo, que **el mercado no ajustó de manera general los precios hacia la baja**, como la importante caída de la demanda hacía prever, y en términos generales se mantuvieron estables en dólares. El agente Juan Carlos Franceschini señaló que "si se observa el comportamiento de precios de los últimos cuatro años, en términos de pesos, los precios crecieron en un promedio de 18% anual".

Comportamiento heterogéneo
En cuanto al segmento inmobiliario y a las localizaciones que tendrían mayor potencial de crecimiento, las opiniones difieren aunque predominan aquellas que ven al sector ABC1 como "el más activo, frente a la restrictiva oferta de crédito hipotecario que limita la integración de la clase media".

"En este segmento los precios se han mantenido, y la escasez de tierra y el aumento de los costos de construcción, con un valor del dólar estable, auguran un aumento de las cotizaciones", consideró el operador Roberto Ledo.

Sobre el **financiamiento habitacional**, la mayor parte de las respuestas indicó que "no están dadas las condiciones para que se configure como una herramienta masiva para la compra de vivienda para el segmento medio".

El mapa del mercado
Acercá de las localizaciones donde se prevé que existan **oportunidades de inversión, las respuestas no son uniformes**: algunos mencionan las zonas que concentran la atención del segmento Premium; otros indican áreas que no han sido desarrolladas y ofrecen un potencial mayor de revalorización.

Tal sería el caso de la zona sur de la ciudad de Buenos Aires, y en concreto el área de Parque Patricios, donde el gobierno porteño impulsa el Distrito Tecnológico. "En Buenos Aires debe agregarse San Telmo, y en el interior, las zonas reconvertidas con cambio de uso industrial o ferroviario a residencial, como Puerto Norte en Rosario", dijo **Gustavo Ortola**.

Con respecto a la evolución probable de los **valores inmobiliarios** de compraventa, en general las opiniones son coincidentes en que sería esperable **cierta estabilidad en el primer tramo de 2010**.

Sin embargo, se considera muy probable una **tendencia de incrementos, luego de superados los primeros meses del año**, en virtud de la inflación esperada, la estabilidad nominal de la paridad de dólar-peso y una virtual desvalorización de la moneda estadounidense a nivel global, frente a otras monedas y activos.

Operadores como Héctor D'Odorico consideran que "2010 será positivo, porque se volcarán al mercado dólares de otras actividades que se verán resguardados por la compra de inmuebles".

En cuanto a **locales comerciales**, Rafael Baigún estimó que "podrían tener un incremento, consolidado en una mayor actividad económica", mientras Pablo Brodsky anticipó "una mayor demanda de espacios ubicados sobre avenidas con una fuerte impronta mercantil".

Fuente: Télam

NOTAS RELACIONADAS

- Caeró el empleo privado en blanco durante el tercer trimestre del año
- Se suspendió el desalojo de las 40 familias que ocupan una clínica abandonada en Parque Avellaneda
- Venta de 0 km: el 2009 fue uno de los tres mejores años de la historia
- Indicios de mejora en el sector construcción
- Vuelve a desacelerarse la caída de la venta de casas en la Provincia

Calculá tu préstamo personal

HACE CLIC PARA MAYOR INFORMACIÓN

creditick

Todo en línea
Cuentas, tarjetas y los mejores precios
[www.MercadoLibre.com.ar](#)

Netbook:
Surfá a congreso hoy descuentos increíbles
[www.MercadoLibre.com.ar](#)

© MercadoLibre



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Revista Áreas - 12.2009

ESPECIALISTAS

MERCADO INMOBILIARIO 2009/2010

POSITIVO	NEGATIVO
Crecimiento económico	Inflación
Tipo de cambio	Incertidumbre política
Debilidad del dólar	Falta de financiación
Mercados financieros	Falta de tierras
Rentas extras	Caída de la rentabilidad
Crecimiento vegetativo	Competencia del exterior
	Alta presión impositiva

LA REACCIÓN

- a) Crisis de confianza con plata
- b) Relación precio producto
- c) La plata certa: en la casa en el banco o activos tangibles
- d) Mercado balanceado: más chico:
 - Oferta y demanda similares
 - Balance entre compradores y vendedores
 - Tiempo razonable de producto en el mercado
 - Preços estables. Negociación equilibrada

NO TODO LO PASADO FUE MEJOR

Ante el epílogo de una crisis mundial originada en el crédito inmobiliario, en este breve análisis, se indaga sobre el impacto en el mercado local y hacia dónde se orientará la inversión para 2010.

Por Ing. Gustavo Oriola Martínez, GO Real Estate.

La economía inmobiliaria argentina tiene una característica que la hace diferente a la americana o europea: su motor es el ahorro genuino y no el crédito. Sólo un 4% de las operaciones inmobiliarias locales están originadas en créditos inmobiliarios. Una diferencia notable con los mercados más desarrollados en materia inmobiliaria. Fuera del mundo, nuestra economía sigue movilizándose una industria que sin escapar al contexto internacional, continúa avanzando y generando buenas oportunidades de negocios para los desarrollistas experimentados, despejando del mercado a los no expertos. Quizás, ésta sea una de las consecuencias más crudas de la crisis: ya no hay lugar para los improvisados.

Cuando hablamos de la crisis del 2008, tenemos que diferenciarla de la del 2001, aquella fue una crisis de escasez, ésta fue una "crisis de confianza con plata". Hay stocks, hay producto, hay granos... no hay confianza. Y sin confianza no hay negocios. En esta crisis la actitud reactiva de los diferentes actores del negocio inmobiliario generó una parálisis notable de la actividad durante el primer semestre del 2009.

El comprador esperando una baja de precios del mercado no compra; el vendedor

con dudas acerca de lo que pasará, no pone sus activos en venta; el desarrollista basado en los costos de reposición no vende. La consecuencia: "vivimos la parálisis del análisis y en ese contexto, por el contrario a lo que muchos imaginaban, los precios se mantuvieron estables o subieron.

En la actualidad, el negocio parece salir de la parálisis del primer semestre del año para iniciar un nuevo camino, sin perspectivas de grandes cambios en torno a los valores de los inmuebles, pero con un nivel de actividad en crecimiento aunque menor a lo registrado en los últimos años de gloria.

VARIABLES POSITIVAS Y NEGATIVAS

Hay un cóctel de variables que inciden en la industria inmobiliaria que hacen imaginar un 2010 con mayor actividad y moderado optimismo, sin llegar a los ratios de hace unos años.

En la balanza, desde mi punto de vista, las variables positivas tienen mayor peso que las negativas:

- Nuestra actividad es pro cíclica con el crecimiento económico y hoy estamos observando indicadores de crecimiento en la actividad económica que alimentarán un

incremento en la demanda inmobiliaria.

• La construcción es la industria madre de las industrias, motor directo e indirecto de otras actividades, activada la misma se produce un círculo virtuoso, que estamos comenzando a observar.

• El tipo de cambio "planchado" descalifica al dólar como refugio competencia destino de la inversión inmobiliaria. Hoy ahorrar en dólares deja la sensación de una pérdida de valor a mediano plazo.

• La crisis en Estados Unidos se apagó con emisión de billetes verdes. La impresión e inyección desmesurada de dólares ha sido la estrategia para el salvataje de la economía americana. Esto, a mediano plazo, traerá aparejado una debilidad del billete americano, otro claro elemento para descalificarlo como resguardo de ahorros a largo plazo.

• El mercado financiero, como alternativa de inversión, ha perdido vigencia por los escasos márgenes que hoy ofrece y por la historia reciente de pérdida de valor de los activos financieros.

• El argentino en búsqueda de rentas extras ha sufrido una larga historia de frustraciones y confiscaciones, las más recientes el corralito y las AFJP. En la dirección de generar la

30 ÁREAS noviembre | diciembre 2009



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Portal Punto Biz - Rosario - 03.2010

Portal Punto Biz - Rosario - 03.2010

Miércoles 31 de Marzo de 2010

Ediciones Anteriores
Newsletters sin cargo
Contactenos
Suscripción
Recordar Contraseña
Búsqueda
Búsqueda Avanzada

2 AMBIENTES SEGÚN FORUM:

La Empresa Medios Secciones y Regiones Publicidad Correo de Lectores

INVIERTA ONLINE

ENTRÁ A LA NUEVA TELEFONÍA.

DE EXPRIMIDO EN LA COSTANERA.

Todas las imágenes del asunto.

Ciudad Ribera premiado a la Creatividad Inmobiliaria

31-03-2010 | 13:56 hs.

Galería de Fotos

Ciudad Ribera fue el ganador del premio a la Creatividad Inmobiliaria 2009 es el mega emprendimiento Ciudad Ribera, ubicado en Puerto Norte, Rosario. Esta prestigiosa distinción - en su tercera edición - es otorgada por Reporte Inmobiliario, tras la selección de seis universidades relacionadas con el negocio inmobiliario y una votación online del público. Recibieron el premio Mike Ostberg y **Gustavo Ortola** -de Ingeconser, desarrolladora de Ciudad Ribera-.

Nuevas realidades necesitan

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ESTADISTICA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Nuevo Ford Kuga

Kinetic Design Attraction

La segunda

EMPRESAS Y COMERCIOS

Micropack

San Genaro (Sta. Fe)

Soluciones Integrales en Bienes Raíces



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Diario Clarín - 03.2010

Mujer estatua se conectaría con muchacho caradura.

© S. S. S.

CHOCOLATE POR LA NOTICIA!

CENTRO AUTOMOTORES
Nº1 en ventas y servicios

INMUEBLES

Ciudad Ribera

Proyecto que ganó el premio a la creatividad inmobiliaria.

Durante el 6° Seminario Economía & Real Estate realizado el Lunes 29 de Marzo en el Centro Argentino de Ingenieros, directivos de Reporte Inmobiliario comentaron instantes antes de la entrega de la tercer versión del premio "Estamos orgullosos de impulsar este premio que distingue la creatividad e innovación, valores que potencian el desarrollo del mercado inmobiliario argentino. En primer lugar hubo una selección de seis desarrollos, elegidos por seis universidades relacionadas con el negocio inmobiliario y luego hubo una votación online verificada por escribano público, donde los lectores de nuestro portal eligieron al emprendimiento ganador. Los nominados para 2009 fueron el edificio Madero Office de Raghsa, Torres del Yacht de Fernández Prieto y Asociados, -ambos en Puerto Madero-, la empresa Fen Hoteles, la desarrolladora Eidico, el Distrito Tecnológico que impulsa el gobierno de la ciudad de Buenos Aires y el desarrollo que resultó ganador, Ciudad Ribera de la empresa española Ingeconser".

El premiado había sido postulado por el Programa Ejecutivo de Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad de San Andrés. El Ing. Gustavo Llambras explicó porqué la Universidad de San Andrés seleccionó este proyecto: "Ciudad Ribera ha sabido entender las necesidades de una plaza fuera de Buenos Aires y en una ciudad que en los últimos años ha crecido urbanísticamente con una elogiada combinación de la actividad privada y la gestión pública. En términos futbolísticos explicó que "la empresa aún jugando de visitante en Rosario, supo entender las necesidades del público local y regional, comunicar con creatividad e innovación su producto y con una acción publicitaria inédita en el real estate argentino, se involucró con la pasión más grande de los rosarinos, esponsoreando la camiseta del club Rosario Central".

Al recibir el premio, el Ing. Gustavo Ortola -Director comercial de Ingeconser en Argentina-, expresó: "Queremos agradecerles a la Universidad de San Andrés y al público que votó Ciudad Ribera y dedicar especialmente el premio a los rosarinos que aceptaron y apoyaron nuestro proyecto desde el comienzo. Mediante la innovación y la creatividad hemos vencido sucesivas barreras. Otra clave fue ver con exactitud a qué público había que orientar el proyecto". Por su parte, Mike Ostberg -Director de Ingeconser para Latinoamérica- destacó que "el desafío para Ingeconser consiste en estar presente en cuatro continentes, dando respuestas a las demandas inmobiliarias de cada país y de cada ciudad en particular. Este premio es la confluencia de la experiencia internacional de Ingeconser y la creatividad y conocimiento en materia inmobiliaria de nuestro equipo de trabajo argentino", concluyó. Por: www.reporteinmobiliario.com



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Apertura - 09.2010

ESPECIAL REAL ESTATE PERLAS



Apelar al ingenio: las apuestas de los desarrolladores para salir del ya probado corredor norte. *Flats*, San Telmo y Rosario.

Referencias:

- 1 El Howard Johnson de Venado Tuerto
- 2 El condo hotel de Baresa en Tandil
- 3 Palacio Raggio en San Telmo
- 4 La Defensa de GO
- 5 Forum Puerto Norte de TGLT
- 6 Maui de Fernández Prieto
- 7 Ciudad Rivera de Ingeconser



El imán de los *flats*.

Son desarrollos mixtos que incluyen un hotel en donde los inversores pueden comprar su unidad y asegurarse una renta anual dolarizada, un modelo de negocios que gana adeptos entre los empresarios del sector. Baresa lanzó Mullen Hotel & Business Center, un hotel con usos mixtos en Tandil, que demandará US\$ 7 millones. "Cada persona adquiere la habitación y la escritura a su nombre. Compra también las áreas comunes, cuyas rentas globales se distribuyen entre los compradores. Calculamos que tendrá una



renta anual del 14 al 16 por ciento en dólares con una inversión por unidad que se calcula en US\$ 90.000", dice Jorge González, presidente de la empresa, que en seis meses replicará en Neuquén el proyecto que levanta en Tandil. También mira Rafaela, Posadas, Jujuy y hasta el exterior. Piensa en Miami, Nueva York, Costa Rica, Panamá o Perú. Issel Kiperszmid, presidente de Dypsa, se alió con Howard Johnson para desarrollar hoteles de cuatro estrellas en la Argentina, Paraguay y Uruguay. El primero estará en Venado Tuerto y demandará más de US\$ 11 millones.



El encanto retro de San Telmo.

"¿Quién dijo que aún no se pueden conseguir buenos negocios en las zonas posicionadas?", se pregunta Gustavo Ortola Martínez, director de GO. El empresario en noviembre terminará La Defensa, entre las calles Defensa y Alsina, un *kitty* suites. Esto es,

un proyecto mixto de US\$ 4,5 millones que combinará suites, oficinas y gastronomía. "Detectamos en la zona la necesidad de pequeñas oficinas", dice Ortola Martínez y agrega que analiza otros proyectos en el casco histórico de la ciudad. La clave es generar proyectos con "un perfil de nicho" y no pagar incidencias que superen los US\$ 500/m². Por otra parte, y a pocas cuadras, la desarrolladora Fernández Prieto arrancará con Palacio Raggio, un proyecto de US\$ 30 millones que combinará *lofts*, retail, un hotel boutique y oficinas.



Rosario, a imagen y semejanza de Puerto Madero.

La cercanía con Buenos Aires, el desarrollo de varios puertos de la zona y la prolifera del planeamiento urbano de la ciudad sedujo a los players. Puerto Norte, el área de la ciudad que mira al río, tiene más de US\$ 200 millones en inversiones. Fernández Prieto y Servicios Portuarios presentaron Maui, un complejo con viviendas, oficinas, hotel y un club de agua, en cuya primera etapa se invertirán US\$ 50 millones. TGLT desarrolla un proyecto de US\$ 70 millones —incluyendo la obra pública—. Son 90.000 metros y 11 edificios sobre cuatro hectáreas. "Hoy, los valores promedian los US\$ 2000/m², lo que implica una revalorización de entre 20 y 25 por ciento en los últimos dos años", comenta Federico Weil, CEO de TGLT. El grupo español Ingeconser, por su parte, levanta Ciudad Rivera, la urbanización de siete edificios, una gran plaza pública, locales y un hotel, entre otras cosas. "Se prevé una inversión de US\$ 95 millones", cuantifica Niko Ostberg, director de Ingeconser para Latinoamérica. Y asegura que la demanda no es sólo de rosarinos sino, también, del corredor entre Buenos Aires y Córdoba.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatear

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOr

Mail: gustavo@ortola.com



Diario La Nación - 08.2010

Mixtos, lujosos y modernos

En busca de confort y servicios, en áreas independientes y manteniendo la privacidad, se desarrollan edificios combinados que cubren las necesidades de una demanda diversificada

Comenzamos hace poco más de dos décadas y contemplamos las preferencias de inversionistas y compradores. De la mano de una propuesta innovadora, los proyectos mixtos, esos que combinan en un mismo espacio viviendas, comercios, espacios laborales y hotelería —en una combinación entre dos o más de estas tipologías— con el uso de servicios y espacios comunes, pero siempre respetando la autonomía y privacidad, se han convertido en una tendencia y hoy son tan importantes en el tipo urbano como social, que encontramos en el segmento premian su mayor aliado.

Los primeros desarrollos aparecieron en Estados Unidos, debido a las necesidades de un mercado en constante crecimiento. Además, para los inversores tenían el atractivo de permitir reducir costos operativos en factores como seguridad, instalaciones, estacionamiento y demás, y permitían el aprovechamiento del factor de simultaneidad que ofrece usar toda la infraestructura sin que queden servicios ociosos.

Cuando esta modalidad cruzó fronteras y desembarcó en Europa le hizo en las afueras de las grandes ciudades, ya que por sus características y confirmación las metrópolis del Viejo Continente mantenían con esas clases altas (están saturadas) no son terrenos libres (la edificación suele ser muy especulativa) y de flexibilidad regulatoria (hay varias sectores que gozan de protección arquitectónica y patrimonial) como para poder desarrollarlos. Por eso se sustentan en las áreas libres de los suburbios o en aquellas zonas que habían quedado devastadas luego de las guerras.

Ejemplos de esto son los nuevos polos que se crearon en Francia, la zona este de Berlín (que estaba absolutamente deteriorada tras el colapso del régimen socialista), en el nuevo Berlín suburbano que rodea París, o en ciertos nuevos barrios de Madrid.

Desembarco local

El primer proyecto con estas características que se construyó en la península ibérica fue el caso de la Faena Group, antes de la crisis de 2009: El Portico. Esta combinación de residencias con hotel, ideado por Alvaro Faena y diseñado por el genial Philippe Starck. "Esta propuesta significó toda una novedad para el mercado local, ya que combinó en un solo espacio la posibilidad de estar con residencias de lujo con los servicios de un hotel de alta calidad. Con 110 habitaciones y 80 residencias tuvo un éxito inmediato, y hoy se añaden las más caras de la Argentina, sino que para poder mantener a un nivel necesario, así como a un nivel de lujo", cuenta Alan Faena.

Ahí, poco a poco el concepto fue tomando fuerza y la oferta fue creciendo. Otro de los primeros fue Madero Harbour, complejo que une dos torres de oficinas AAA, hotel de 40 habitaciones y residencias, además de centro médico, shopping center, gimnasio, supermercado y cines que se levanta en el dique 1. "Madero Harbour es una ciudad dentro de la ciudad, donde se puede resolver todo en un mismo lugar. También satisface necesidades que hasta el momento no estaban cubiertas en el barrio, como el supermercado o el centro médico. La seguridad, que hoy es tan importante, es otro gran diferencial del proyecto, lo mismo que la accesibilidad y en alta calidad de diseño y construcción", comenta Alejandro Guavira, a cargo del desarrollo.

Articularon otros de los casos. También en el dique 1 y sobre un terreno de 31.000 m², el proyecto sumará casi 100.000 m² entre oficinas high tech, viviendas, plaza comercial y un hotel boutique. "Debido a la escala del proyecto decidimos enmarcar un desarrollo mixto, porque hacer un solo uso de una superficie tan grande implicaba saturar el lugar. Así que planteamos sumar a las oficinas AAA un sector comercial y otro de departamentos, y que todos converjan en un solo polo central para que se dé una interacción entre las personas que vayan a trabajar en el complejo", cuenta Martín Rodríguez Riquelme, director y project manager de la firma Cushman, a cargo del proyecto.

Muy cerca de ahí, Zénith es una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena.

Además, en la zona de Puerto Madero, se encuentra una estructura arquitectónica que consta de cuatro bloques de viviendas, dos oficinas y los otros en altura. El complejo, que cuenta con una ambientación inspirada en los hoteles de Las Vegas, se complementa con un bloque para oficinas que contará con una rotonda y un poco comercial. Las torres poseen unidades mixtas", comenta Alan Faena

GO **GO**
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ae



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

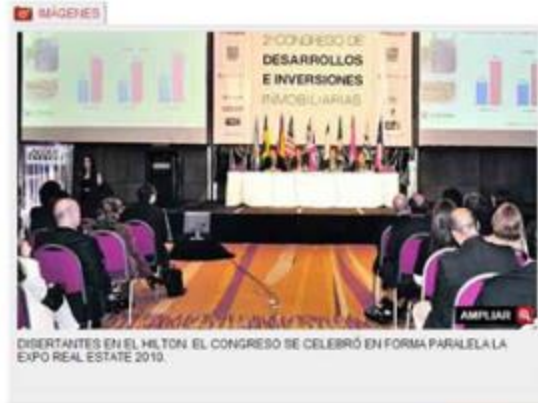
PRENSA



Suplemento Arquitectura > Mirar hacia adentro

Los nuevos desafíos

30/08/10 En el 2º Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias se notó el interés por invertir en ladrillos. Se acordó en la necesidad de generar nuevos productos.



Las estadísticas realizadas con los formularios de inscripción arrojaron el resultado de que la mitad del público que concurrió al reciente 2º Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias no estaba compuesto por desarrolladores ni por arquitectos, sino por personas comunes en busca de opciones donde colocar su dinero. "No hablamos de gente con grandes respaldos internacionales detrás o fondos institucionales. Se trata de inversores individuales que buscan una alternativa de resguardo a su capital", contó Damían Tabakman, director de Compafía Buenos Aires, al ofrecer sus conclusiones sobre el evento en el Hilton de Puerto Madero. "La vocación por transformar dólares en ladrillos sigue firme", razonó.

Habían transcurrido dos días de exhibición de proyectos en los stands y de conferencias, dos ámbitos en los que se escucharon algunas quejas de los desarrolladores por el precio (alto) de la tierra y las tasas (bajas) de rentabilidad. Sin embargo, la existencia indudable de la demanda por adquirir inmuebles, ya sean usuarios finales o inversores que esperan obtener una renta. "Tenemos que saber canalizar aquello que satisfaga las expectativas de los inversores -agregó Gustavo Ortola, titular de GO Real Estate-. La nueva manera de operar debería pasar mucho menos por tener una agenda de contactos que por la capacidad de leer el mercado y tener la capacidad de diferenciar a los clientes". Coherente con este pensamiento, opinó que el desarrollador de hoy debe "aprender a atender a una demanda cada vez más segmentada y, en el camino, generar segmentos nuevos".

En el panel dedicado a las empresas constructoras también se escucharon precisiones sobre cómo cuidar y satisfacer a los clientes. Allí, Alberto Tarasido (Cniba), Teodoro Argerich (Caputo) y Eduardo Sposito (Bovis Lend Lease) coincidieron en que una de las claves para garantizar el éxito de cualquier emprendimiento es que el proyecto "cumpla con las premisas acordadas de costo, calidad y plazo de obra". También acordaron en la importancia, al tratarse de emprendimientos en los que intervienen una gran cantidad de actores, de definir bien el rol de cada uno. "Las responsabilidades y los riesgos que le corresponden a cada uno", abundó Argerich.

Como es habitual, Expo Real Estate fue una oportunidad para que los desarrolladores del interior se hicieran oír por sus colegas porteños. Por caso, el titular de la desarrolladora Edsur, de Córdoba, Horacio Parga, sorprendió al afirmar que en su provincia la cantidad de metros cuadrados de construcción autorizados en 2009 fue la misma que en Buenos Aires.

Agregó que esto fue así, entre otros motivos, porque los permisos en la CABA cayeron un 35% mientras que Córdoba crecieron el 18% (en Rosario cayeron 18%). Su explicación fue que en su provincia la influencia de inversores y compradores extranjeros es menos determinante. Pero también destacó que la industria automotriz y el campo, pilares de su economía, hoy funcionan a pleno.

Por su parte, Patricio Fuks, mentor de la cadena Fen Hoteles, destacó que la hotelería en el interior constituye "una importante oportunidad para afianzar el crecimiento de ese negocio". También el consultor Osvaldo Chudnobsky, de Honeath, apuntó en esa dirección cuando habló de "hotelizar" distintos rubros inmobiliarios, como las oficinas. "Será muy útil que las empresas dejen de tener espacio ocioso en salas de reuniones. Si los hoteles pueden darle ese servicio, los empresarios lo van a agradecer".



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

Revista Fortuna- 10.2010

Menú

FORTUNA le da la posibilidad de armar su sumario de lectura personalizado con un menú de notas recomendadas según el tiempo de lectura del que disponga. Si usted tiene:

15'	30'	45'	60'
Pág. 28	Pág. 11	Pág. 11	Pág. 11
Pág. 42	Pág. 28	Pág. 28	Pág. 28
	Pág. 42	Pág. 36	Pág. 33
		Pág. 42	Pág. 40
		Pág. 52	Pág. 44
			Pág. 52

Reportaje

11 "Todos manipulan los números; pero eso dura meses: acá van cuatro años"

El analista de Moody's, Gabriel Torres, explica las razones por la cuál no subieron la nota de la deuda argentina luego del canje. Por qué afirma que el país debe aceptar el artículo IV del FMI. La falta de previsibilidad y la manipulación de los números. **7/11**

Economía

28 Coloquio de Idea

Qué está bien y que está mal en la economía argentina según los empresarios más importantes del país. Los cambios que deberá aplicar el próximo Gobierno y la agenda de temas intocables. **4/11**

32 Paso en falso

Las repercusiones por la infeliz comparación del ministro de Economía, Amado Boudou, de dos periodistas con los limpiadores de la cámara de gas del nazismo. Por qué no puede decir lo mismo que Anibal Fernández ni mentir como el INDEC. Caja y votos. **4/11**

34 La Anses accionista

Qué hará el Estado si se desprende de las acciones que heredó de las AFJP. Caja política, injerencia estatal y 82% móvil. **10/11**

Negocios

38 Perfil de Papa

Quién es Aldo Rocchini, dueño de Extragas, la primera fraccionadora de gas del mercado de capitales argentinos. Sus negocios, su influencia, los

El anfitrión de Casa FOA

Con la muestra, GO Real Estate de Gustavo Ortola, presentó La Defensa en cuyo emprendimiento se invirtieron u\$s 4 millones. La ventaja de estar ubicado en pleno Casco Histórico de la ciudad de Buenos Aires y el uso mixto.

Pág. 60



Las madrinas de las más chicas

Grandes empresas del retail, siderúrgicas, bancos y alimenticias, participan del programa promocionado por el Ministerio de industria. Cómo es el proyecto y qué ganan las empresas con esta modalidad. **Pág. 56**



"A la Argentina le falta previsibilidad"

Gabriel Torres, analista de deuda soberana de Moody's, explica por qué decidieron no subir la calificación del país y las

diferencias con otros países. Los números del Indec, FMI y el Club de París. **Pág. 11**

16 de octubre de 2010 / FORTUNA 3

Sumario



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Revista Fortuna- 10.2010

Propiedades

LA DEFENSA

El anfitrión de Casa FOA

Con la muestra, GO Real Estate presentó su primer proyecto de alta gama en la zona de San Telmo. Se invirtieron u\$s 4 millones, es de uso mixto y el m² ya cotiza en u\$s 3.000.

Entre los diferentes tipos de variables y prestaciones que se ofrecen en cuenta a la hora de pensar un desarrollo inmobiliario, la ubicación del proyecto cumple un rol fundamental. Si a esto se le suma un buen nivel de incidencia en el valor del metro cuadrado a construir, la ecuación para quien desee armar un proyecto resulta a la perfección.

Pueden presentarse estas dos variables, como la ubicación, en pleno Casco Histórico de la ciudad y la buena incidencia del precio del terreno en el costo final del metro cuadrado, los que tiene en cuenta Gustavo Ortola cuando piensa en el desarrollo de su primer emprendimiento edilicio al frente de GO Real Estate, La Defensa. Un emprendimiento que para su puesta en marcha requirió una inversión total de casi u\$s 4 millones, que ocupa en total unos 3.000 m² y donde el valor del metro cuadrado ya cotiza a u\$s 3.000.

La Defensa se encuentra en pleno casco histórico portafolio y se compone de un edificio residencial y otro corporativo.

Según cuenta el empresario, cuya trayectoria en el sector se remonta directamente al emprendimiento Ciudad Fibra de Buenos, de la española Ingecomer, se trata de un proyecto de uso mixto que contará con un edificio de 38 unidades distribuidas en tres pisos, denominados "Lofty Suites", espacios especialmente acondicionados para trabajar y residir con buenas prestaciones de confort y diseño; un edificio corporativo compuesto de 14 oficinas que ocupan unos 2.500 m² en total y un sector gastronómico donde funcionará el resto La Pasaadería, comandado por el chef Pablo Massey Adams. La Defensa contará con un espacio destinado a exposiciones y Showrooms.

"Cuando uno encuentra espacios en los que se cruzan una buena ubicación y un buen nivel de incidencia, el negocio cierra para todos, tanto para el dueño de la tierra, para el desarrollador como para los futuros propietarios del lugar", asegura Gustavo Ortola, titular de la desarrolladora.

Por otro lado, también somos conscientes de que el casco histórico de la ciudad brinda estas posibilidades de negocios y no la desaprovechamos. "Es un proyecto en el que se amalgaman perfectamente la arquitectura tradicional con la arquitectura moderna", añade.

Por su parte, Pacho Savio, titular de Restorizio, la empresa encargada de la imagen del proyecto, explica: "El concepto Lofty Suites se caracteriza por integrar arquitectura moderna y un diseño distinguido, y por brindar, además, todas las prestaciones de funcionalidad y confort de alta gama, tanto para la vida diaria como para la profesional o turística".

Si bien este es el primer proyecto que encara GO Real Estate en esta zona de la Capital Federal, no lo es para la desarrolladora.

En este sentido, La Defensa se caracteriza, además de sus prestaciones y servicios, por conservar la atmósfera que dio origen a la ciudad de Buenos Aires. El marco que le da la proximidad de las iglesias de San Francisco, Santo Domingo y San Ignacio, la Manzana de los Luces y hasta las vistas de la Plaza de Mayo y la granitidad del Cabildo, lo hacen un lugar singular.

Respecto a la comercialización del proyecto, desde la desarrolladora cuentan que la movida es enardecida por ellos mismos. "Hasta el momento ya se han vendido tres de las 18 unidades residenciales que ofrecemos al mercado en tanto que las oficinas están todas vendidas". Dada la alta y creciente demanda de las reservas por parte de los corporativos del edificio, se ven, precisamente, desplazados de adelante. Uno de los nichos de la economía más dinámicos de los últimos tiempos.

CASA FOA LA DEFENSA

■ La muestra anual de arquitectura, diseño interior y paisajismo a beneficio de la Fundación Patrimonio Argentino Jorge Willebr, tendrá lugar el 14 de noviembre en el nuevo emprendimiento de San Telmo, La Defensa.

■ La muestra cuenta con la presencia de 40 espacios de arquitectura, diseño interior, arte y paisajismo, que abarcan los 2.500 m² de superficie distribuidos en tres pisos. "Casa FOA La Defensa" se ubica sobre la calle Defensa 266, y permanecerá abierta hasta el 14 de noviembre próximo.

CLUSTERS

18 de octubre del 2010 / FORTUNA 91



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Il sole 24 Ore (ITALIA) – Settembre.2011



N. 8 | GIOVEDÌ 11 SETTEMBRE 2011

MONDO/QUI BUENOS AIRES



Colore. Una tipica casa del quartiere Palermo, uno dei più eleganti di Buenos Aires

San Telmo propone la novità dei «lofty suites»

Roberto Da Rin

L'idea di comprare casa in una città dove si girano due film al giorno, dove i quotidiani segnalano 250 pièce teatrali ogni sera, dove i cinema offrono anche lo spettacolo *trasmoché* (che inizia all'una di notte), dove gli autobus circolano in sicurezza ventiquattro ore al giorno, diciamo, è allettante. Vero. Buenos Aires non è dietro l'angolo rispetto all'Italia. La distanza non è proprio trascurabile (13-14 ore di volo), ma in tempi in cui i prezzi dei voli sono abbordabili, le transazioni si effettuano da un capo all'altro del mondo in qualsiasi ora del giorno e della notte, si può – perché no? – acquistare una casa in Argentina. Soprattutto se i prezzi, in un buon quartiere, sono inferiori del 60% rispetto a quelli di Milano e dell'80% rispetto a Roma (circa 2.000-2.500 euro al mq).

La crisi economica, a queste latitudini, non ha fatto grandi danni, almeno per ora. Il tasso di crescita del Pil si mantiene vicino al 6% annuo, da quasi dieci anni. Il boom dei prezzi delle materie prime agricole, di cui l'Argentina è produttrice, e la forte domanda proveniente da India e Cina hanno rimesso in piedi un Paese che nel 2001 ha vissuto la più tragica depressione economica dal 1929.

Nel quartiere più chic, Recoleta e Palermo, il settore delle costruzioni tira sempre di più. Recoleta è il barrio più elegante, vicino alle ambasciate, al celebre cimitero dove riposa Evita, ai centri culturali più noti. I prezzi veleggiavano a meno di 3 mila euro al metro quadrato. Palermo è un altro quartiere appetibile, molto esteso,

Casa24 Plus | 7

MERCATO & TENDENZE

Una delle carte che giocano urbanisti e costruttori argentini è l'estensione della città. «Buenos Aires non finisce mai», scriveva Osvaldo Soriano. «Difficile dire quale sarà il trend dei prossimi anni – spiega José Rozados di Reporte Inmobiliario –, è noto che dal 2001 il prezzo delle case a Buenos Aires si è triplicato o quadruplicato. Ed è innegabile che oggi un appartamento nella capitale argentina costi più che a Miami». Di questi tempi le certezze economiche si sa, sono sempre meno. Gli economisti concordano nel sostenere che il Sud America, in tandem con la Cina, sia l'unico continente capace di resistere alla crisi in corso.

Non è solo Buenos Aires a catalizzare l'attenzione degli investitori: Rosario, Córdoba e Mendoza sono tre altre città che, secondo Rodrigo Díaz, direttore della società di consulenza Idn (Inteligencia de negocios), hanno guadagnato punteggi elevati con riferimento alla «qualità della vita» e alle «aspettative di dinamismo». Tre città posizionate nei primi sette posti della classifica latinoamericana sui migliori centri. L'Argentina offre opportunità anche a chi vuol restare lontano dalla frenesia di Buenos Aires e accarezza il sogno di un *buen retiro* ai piedi delle Ande. Come San Martín de Los Andes, località scistica poco lontano dal confine con il Cile: a prezzi oscillanti tra i 3 mila e i 4 mila dollari al metro quadrato in uno scenario maestoso. A dar un tocco di glamour c'è il golfista Greg Norman che sta disegnando un campo da golf incastonato tra laghi e cime.

CHI SALE E CHI SCENDE

Andamento delle quotazioni nei quartieri di Buenos Aires

ROCOLETA
QUARTIERE CHIC
Recoleta e Palermo, vicini alla zona delle ambasciate, sono le aree più eleganti della città e non passano di moda

COUNTRIES
VILLAGGI CHIUSI
Le uniche flessioni (-5%) si registrano nei countries, i villaggi residenziali chiusi: cresciuti come lunghi a mezz'ora di auto dalla città



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

Revista FORTUNA – OCTUBRE.2011



APOYO. Guillermo se decidió a levantar la academia de tenis gracias al fuerte respaldo que le dio su esposa, Carla.

pensados para familias jóvenes de clase media.

"Si bien no está definido cuánto aportará la consultora en la construcción, la mayoría de los socios desean capitalizarse con metros cuadrados en Quartz (nombre que llevarán las torres), lo que implica aportes personales", dice Gonzalo del Río y agrega: "También existe un gran respaldo económico para la tranquilidad de los inversores o consumidores del proyecto".

Miembros de la consultora también están detrás de un proyecto que representaría, gracias a Coria, la llegada del primer shopping a Fisherton. Para ello, desde Net5 se asociaron con el empresario porteño Gustavo Ortola Martínez, un reconocido desarrollador que podría acercar marcas de primera línea al centro comercial.

Tanto Coria como los desarrolladores se reunieron con autoridades mu-

ra que se llama Net5, junto a Lucas Bernardi (futbolista de Newell's), Rolando Schiavi (defensor de Boca) y dos profesionales de Rosario que son Andrés Miranda y Gonzalo del Río. La idea es poder asesorar a los deportistas que comienzan su carrera y de repente se encuentran con mucho dinero y no saben qué hacer. La intención es poder orientarlos en sus

inversiones para que no les suceda lo que a muchos que se rodean mal y toman malas decisiones.

Net5 tiene como objetivo generar desarrollos inmobiliarios y también organizar eventos. En relación al primer punto, el grupo invirtió \$ 350.000 en dos terrenos de 2.000 m² ubicados en el mismo barrio de la academia para levantar dos edificios



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

Nota de Tapa



NEGOCIOS. El boom de la soja aumentó el consumo en la zona de Rosario. Net5 se asoció con el desarrollador Gustavo Ortola Martínez, quien podría acercar marcas de primera línea al centro comercial.

zona, se siente mucho la falta de rutas y cada vez hay más accidentes. Cuando salís de Venado a Rosario a veces no sabés si vas a llegar. Faltan más autopistas y autovías. Las rutas 33 y 34 son un desastre con filas de

en ese momento no me preocupé porque pensaba en otra cosa. Me importaba ganar dinero para invertir en mi carrera, pero hasta el día antes de retirarme no sabía cuánta plata tenía y no me preocupaba ese tema.

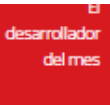
hacer inversiones?

CORIA: Lamentablemente, las imágenes nuestras que llegan al exterior son de las cosas malas que pasan, como lo que recibimos nosotros de los otros países. Generalmente se mues-



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CRONISTA COMERCIAL CUERPO PRINCIPAL –
AGOSTO 2011 EL DESARROLLADOR DEL MES



Gustavo Ortolá convenció al Grupo Ingeconser de invertir en el país, desarrolla un nuevo concepto en San Telmo, los *lofty suites*. Y avanza en la construcción de un shopping en Rosario, un proyecto de u\$s 20 millones para el que se asoció, entre otros deportistas, con el tenista Guillermo Coria.

“Los números no dan para construir en Puerto Madero ni en Barrio Norte”

El peregrinaje de ingeniero industrial a desarrollador de Gustavo Ortolá está plagado de hitos y nombres propios. Apenas recibido en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), comenzó a trabajar en una empresa de envases del grupo Bunge & Born. Luego de tres años, cuando ya vislumbraba un techo en ese empleo, un aviso de McDonalds volvió a iluminar el camino. “Buscaban un ingeniero industrial para reorganizar el departamento de construcciones porque en ese momento había solo cuatro locales en el país y querían hacer el desarrollo del prototipo del modelo argentino para luego hacer la producción en serie. Eso fue en 1992”, cuenta. Pero cinco años después, Ortolá cambió hamburguesas por discos y se fue a Musimundo. “Siempre en el área de construcciones y real estate, pero muy ligado al retail”, aclara. Llegó a desarrollar 147 locales en el país hasta que la empresa se vendió al grupo Excel y entonces tuvo que replicar ese trabajo en Freddy, Blaisten y Havana. “Luego me llamó Horst Paulmann -el dueño de Cencosud- y me fui como director de desarrollos en Argentina para hacer grandes superficies. Hice varios Jumbo, Easy y shoppings”, completa.

En el que comenzamos a vender las 18 *lofty suites* en u\$s 1.300 / 1.400 el m². Y ahora lo estamos vendiendo en u\$s 3.600. ¿Cuánto más puede soportar? Y bueno... lo que el mercado valide. Este tipo de productos genera una categoría y es más fácil convencer a los compradores.

¿Al comienzo planeaban un hotel, ¿por qué lo reconvirtieron?

Es cierto, teníamos idea de hacer un hotel. Conseguiamos los permisos y salimos a buscar operador. Pero nos dimos cuenta de que al ser tan pocas habitaciones no daba la relación beneficio-inversión. Y entonces salimos a venderlo en partes y funcionó mejor.

¿Cómo se diferencia en un barrio como San Telmo?

Hicimos un proyecto que es un aspiracional para la gente, que tiene un concepto atrás: las

ción de permisos y serán 20.000 m² con una inversión de u\$s 20 millones.

¿Qué le falta a San Telmo?

Noche. También le falta quizás un poco de orden urbano. Son divinas las ferias pero complican la circulación los fines de semana. Yo lo veo como una plataforma para hacer muy buenas cosas. Estamos pensando en abrir el restaurant (La Panadería de Pablo) de noche porque de día está funcionando muy bien.

¿Cómo está funcionando el negocio?

Los márgenes son cada vez más chicos. Estamos revisando los números todo el tiempo y el costo de la construcción nos mata. Porque hay un piso de más de u\$s 2.000/m². Hoy conviene más comprar hecho que desarrollar. El margen antes de impuestos da 16%, o sea que ya es muy bajo. Es muy



Gustavo Ortolá comenzó su carrera trabajando para empresas. Hoy, se juega sólo.



En La Defensa, el proyecto que armó en San Telmo, creó los *loft* y *suites*.

La cifra
u\$s 30 millones
es lo que el desarrollador destinará en los tres proyectos que arma.

arriesgado y por eso hay que hacer cosas distintas.

¿Qué es lo que más le preocupa de este contacto?

Los permisos de construcción están bajando y van a seguir cayendo. Pero lo que más me preocupa son los costos.

¿A qué zonas tienen potencial?

El corredor de Libertador para oficinas, Parque Patricios y el Casco Histórico. Después, el

resto de la ciudad está difícil. En Villa Urquiza hace poco descarté un proyecto porque nos daba más caro el costo que comprar el edificio terminado. Puedo construir en Parque Patricios pero nunca iría a Puerto Madero ni a Barrio Norte porque los números no dan. Ya que el costo de la tierra en esas zonas es carísimo. Y este es un negocio de margen sobre la tierra. Me acuerdo que en 2005 los españoles me decían que el 40% de la inversión era la tierra, mientras que acá no pasaba el 20%. Pero ahora ya estamos cerca de los números de Europa en este sentido. La diferencia con ese mercado es que acá no hay crédito y el que compra, lo hace con la plata en la mano. Eso es bueno desde el punto de vista de la seguridad, pero muy malo si pensamos en la escala del negocio.

¿A qué personas admira del sector?

Tuvo la suerte de trabajar con capos como Eduardo Costantini y Horst Paulmann. Ahora aseso-

ro a Miguel Camps en los nuevos Quartier y a Moisés Altman en la nueva línea de productos de oficinas. De cada uno de ellos admiro algo. De Costantini, la visión. De Paulmann, la fuerza, la voluntad y la audacia. De Camps, la inteligencia y de Altman, la honestidad y la seriedad.

¿Y con cuáles de la nueva generación haría un negocio?

Cuando me cruzo con Daniel Mintzer o Patricio Fuchs decimos que tenemos que hacer algo juntos.

¿Cómo definiría a esta nueva generación?

Hay una generación nueva de desarrolladores que son más analíticos. Hoy las cosas son como cuando Khafif y Perelmutter desarrollaban y vendían enseguida. Eran tiempos sin competencia. Hoy necesitas una cabeza diferente, más marketinera, y me considero dentro de esa línea. Pero todavía falta ver quién es quién porque las cosas toman valor con la trayectoria. **Lorena Oblio**



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatear

Instagram: GustavoOrtolá

Facebook: GOGustavoO

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

LA NACION PROPIEDADES – OCTUBRE 2011

Nota de Tapa



Buscamos generar barrios en los cuales pueda haber buena calidad de vida a partir de un paradigma de ciudad ideal que permita vivir bien, trabajar cerca, tener espacios públicos para esparcimiento, no necesitar de medios de transporte que no sean públicos y tener locales en PH. Son barrios como Saavedra donde hicimos loco hace unos años, desarrollamos más de una decena de edificios. Allí la escala de construcción es de 5 pisos y se conecta bien con el resto de la ciudad. Y agrega que "los grandes desarrolladores defienden cierta tradición con respecto al valor que tenían los emprendimientos de décadas anteriores, en PH apuntamos a gente que ame su ciudad, cierta pertenencia a ella, que quiera interactuar con los demás y que le guste el diseño. Estamos desarrollando Jarrin Urbano, nuestra mayor obra de un barrio de manzana, con 5 pisos y 7,5 millones de dólares de inversión."

que quedaron postergados son nuestro mayor interés no sólo como oportunidad de negocios, sino de urbanismo y arquitectura; siempre partimos de conocer el área racional, y conversando con los habitantes investigamos su historia y modo de habitar". Otra visión interesante la ofrece el ingeniero Roberto Sambri. Tiene 37 años y es managing partner del grupo desarrollador TIG SA. "Creemos que las nuevas generaciones de desarrolladores tienen una visión más sesgada al corto plazo dadas las experiencias que hemos vivido en nuestro desarrollo profesional. Este factor, complementado con la tecnología que hoy existe en materia comercial y de gestión, nos permite adaptarnos a un mundo donde también los inversores necesitan contar con flexibilidad a la hora de salir de su negocio en el corto plazo, si es que así lo desean. Una de las diferencias más importantes entre la nueva y la vieja generación es la fidelidad de los clientes."

Sambri explica: "Hemos comenzado con esta empresa hace menos de un año y estamos con tres proyectos muy diferentes entre sí. Uno, en marcha, es un edificio en Barracas llamado Lezama Park, de más de 7000 m², que apunta a inversores y vecinos del barrio que buscan ser usuarios finales. Cuenta con 80 unidades y fue vendido en más de un 75% en 30 días. Por ahora, en nuestra corta pero fructífera carrera, no de además de ser desarrollistas también realizamos la gestión de la construcción con un grupo propio de ingenieros, desarrollamos alrededor de 20.000 m² y con 40.000 potenciales de nuevos obras para los próximos 12 meses. Todo esto contempla una inversión total entre desarrollos vigentes y futuros de 100 millones de dólares."

Juan Fernández Mugica



www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

Sábado 15 de octubre de 2011 / LA NACION CLASIFICADOS

Pensar en el cliente

Ya cuando jugaba al fútbol, Damán Manuich se interesaba por los desarrollos inmobiliarios. Con 38 años es uno de los socios de la desarrolladora MMVC que tiene una experiencia de 10 construyendo en Villa Devoto y en otros barrios portales con casi 20 edificios y 40 mil m² construidos.

"Con el negocio actual, los desarrolladores más pequeños intentamos entrar en una particularidad del mercado, damos respuesta a consumidores finales, clientes que quieren resolver dónde vivir. Por eso desarrollamos al principio en zonas de bajo costo urbano para gente en Devoto que quería vender su casa y pasar a vivir en unidades de más de 150 m². Las experiencias fueron buenas, empezamos a crear

ya ser opción de inversión, con una premisa que es sostener las calidades de terminación y que tenga el sello nuestro, que es darle preponderancia al diseño del edificio, a diferencia de los desarrolladores tradicionales que buscan volumen, precio y tipología. Hoy buscamos unir los dos puntos, el diseño y la calidad, y maximizar la rentabilidad."

"Los desarrolladores tienen una gran responsabilidad en el crecimiento de la ciudad, el diseño, los materiales; todo es decisión del desarrollista. Viajamos mucho para tratar de ver cómo se desarrolla en el mundo. Siempre tuve la inquietud de ingresar en el Real Estate, ya cuando jugaba me interesaba este mundo", finaliza Manuich.

de los desarrollos son los mismos, pero lo que marcó la última cambio fue la crisis de 2001. Ese momento sirvió para aprender a ser más creativos, estar preparado para trabajar en todo terreno y ser cautos cuando se genera un proyecto de un modo distinto. Nos iniciamos en un tiempo crítico con la creación de la marca PH Urbano, que sirvió de modelo para muchos jóvenes emprendedores que se refieren aún hoy a las consignas que lanzamos en esos momentos. En esta etapa desarrollamos zonas del corredor Rosario-Buenos Aires con condominios únicos en cada ciudad, del corredor de la barranca del Paraná."

Es el momento de hablar del diferencial, López dice: "Nuestro interés es provocar ciudad, generar vecindad, como vida social integrada. Partimos desde la plataforma del diseño y el urbanismo, el respeto a la ciudad, el entorno, el modo de habitar característico en cada área. Todo estos aspectos se analizan minuciosamente. A partir de allí nos ocupamos de sacar el mayor rendimiento de la inversión, y no a la inversa; este detalle nos generó un valor agregado que caracteriza nuestros desarrollos. Los barrios y ciudades



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

LA NACION CUERPO PRINCIPAL – JUNIO 2012

Nota de Tapa

lanacion.com

Ciudad

Domingo 10 de junio de 2012 | Publicado en edición impresa

Opinión

El reino de los inquilinos

Por **Gustavo Ortola Martínez** | Para LA NACION

Ver comentarios

Tweet

Me gusta 18

Enviar

+1 1

A+ A-

El modelo de crecimiento actual se fundamenta en la demanda interna motorizada por el incremento del gasto social, los subsidios, el financiamiento barato al consumo y otras transferencias de dinero a hogares de ingresos medios y bajos. Este contexto ha generado un aumento del consumo privado.

Inserta en este modelo, y ante la inexistente oferta actual de instrumentos de financiación hipotecaria, la clase media argentina ha cambiado su estilo de "inversión" sustituyendo la cuota hipotecaria por la cuota tecnológica: ladrillos por LCD, tierra por automóvil 0 km. Todos bienes de rápida depreciación en el tiempo.

El ahorro de largo plazo en bienes tangibles se ha transformado en consumo efímero y "pequeños premios": restaurante, shopping, cuota del gimnasio y vacaciones en la costa. El crédito hoy se aplica exclusivamente al consumo.

Si este "consumo hedonista" reemplaza gradualmente al "ladrillo" -destino tradicional del ahorro-, la proporción de dueños a lo largo del tiempo irá en disminución. El fenómeno está generando una lenta "inquilinización" de la familia argentina de clase media, que se repite en todos los centros urbanos del país.

Mientras el crédito hipotecario no aparezca como instrumento dinamizador, la compraventa de inmuebles seguirá siendo protagonizada sólo por unos pocos, el 5% de la población económicamente activa, los que de alguna manera están transformando en inversión inmobiliaria los flujos de una economía que muestra como única alternativa segura y confiable los activos físicos.

En este sentido, los productos de bajo margen de rentabilidad, pero de rápida realización que se han destacado son los monoambientes, pequeñas unidades ideales para soportar el flujo de nuevos inquilinos que genera este modelo.

Una suerte de cajas de seguridad con paredes de ladrillo que cumplen perfectamente los requisitos de los actuales inversores, quienes no tienen aspiraciones de márgenes superlativos: sólo pretenden preservar lo que tienen, defender sus ahorros y generar inversión en activos físicos cercanos. ■



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



12 DE NOVIEMBRE DE 2013 . ARQ . 23

OPINION

El diseño, factor diferencial

Gustavo Ortola
Titular de GO
Real Estate



Que la ubicación es el factor fundamental del resultado de un negocio inmobiliario es una realidad insoslayable, pero si hubiera que identificar el siguiente aspecto determinante para el éxito de un producto de real estate, se podría decir que es el diseño. La ubicación es el primero de los motores del éxito, el diseño es un catalizador vital de la decisión de compra. Antes se vendía lo que se fabricaba, sin análisis, por la escasez de oferta; en la actuali-

dad, el diseño es un driver fundamental de la decisión en este escenario de sobreoferta de productos, por eso hoy se fabrica lo que se vende. Hoy, en un mundo tan ofertado y competitivo, es vital saber para quiénes estamos desarrollando, entender sus requerimientos y formas de habitar para diseñar posteriormente el producto que recree en exacta medida el conjunto esperado de atributos, sin mayores costos extra, y sobre especificación de los elementos constitutivos del producto inmobiliario. El diseño enlaza lo estético, lo comercial y lo utilitario al engendrar productos con valor para salir del commodity consolidando productos diferenciales.

requiere
lladora
men d
tintas
este m
vas ac
ble, se
directo
con In
las úni
lo hizo
Eduar
TGLT,
por US
Pero
más ap
del paí
mediar
bles (O
en 201
año po
partir d
rio, se g
pesos q
negoci
de instr
financi
y eficien
que los
son sob



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

DIARIO CLARIN - SUPLEMENTO ARQ – AGOSTO 2013

Lecciones de estrategia

El desarrollador Gustavo Ortola Martínez asegura que el marketing en el real estate no se limita a su comunicación, sino que empieza con el estudio del mercado y la definición del producto.

El desarrollador, consultor y directivo de la AEV, Gustavo Ortola Martínez, acaba de publicar el libro *Marketing para desarrollos inmobiliarios* (Bienes Raíces Ediciones), en el que busca sistematizar su experiencia de 20 años en el mercado. Titular de GO Real Estate y de Like Propiedades, Ortola trabajó una década en la expansión de cadenas comerciales y de retail como shoppings de Cencosud, Jumbo, Easy, Musimundo o McDonald's y Freddo, entre otras. Y una década más como desarrollador inmobiliario y consultor en proyectos como Ciudad Ribera (Rosario), La Defensa y el Edificio Barrio Parque, entre muchos otros en todo el país. De modo que tiene unas cuantas cosas para contar.

—¿Qué hace falta saber hoy para ser desarrollador?

—Hay que tener claro quién es el usuario de lo que se va a construir. Hace años todo se hacía en forma más intuitiva y en base a la experiencia. Hoy eso solo no alcanza, porque el mercado se volvió tan competitivo que hace falta pensar bien qué se va a hacer. Hoy se debe fabricar sólo lo que se vende, al revés de las épocas en que todo lo que se fabricaba se vendía.

—Usted es ingeniero industrial. ¿Podemos decir que la construcción también pasó del fordismo al toyotismo, como la industria?

—Sí, es correcto definirlo así. Podemos ilustrarlo con ejemplos concretos, de los que el libro está lleno. Pongamos el caso de Puerto Norte, en Rosario, es parecido al de Puerto Madero en Buenos Aires. Es el mismo público, o muy



Adaptarse al mercado. Eso es lo que recomienda el desarrollador.



Hay que salir de la lógica del commodity generando productos que ofrezcan algo más que su valor de reposición valuado por metro cuadrado.

parecido, pero los usos son distintos. El rosarino va a almorzar a su casa, y no exige carpinterías importadas ni otros detalles que encauzan el producto final, como sí ocurre en Puerto Madero. No sólo la concepción general del producto sino cada detalle debe responder a un conocimiento profundo del mercado.

—¿Qué conclusiones hay respecto de los amenities después de una

década de experiencia?

—Cuanto más se baja en el target, más demanda hay de amenities y, al revés, cuanto más se sube, la demanda es menor porque al comprador no le gusta mostrarse tanto como a la clase media. En la torre Grand Bourg, un proyecto en el que participe, doy fe de que no los usa nadie.

—En su libro define el marketing en real estate con términos casi

bélicos: estratégico y táctico ...

—No es que estemos en guerra, obviamente, sino que el marketing abarca mucho más que las acciones concretas para comunicar un producto, que son lo que yo llamo la dimensión táctica. La estrategia, en cambio, es la parte del marketing "invisible" para el público, y tiene que ver con la definición del producto en función del segmento al que se apunta. En función de todo eso se hace el "libreto" del emprendimiento, porque hoy en día hay que ofrecer un producto que genere un valor más allá del valor obvio de reposición. Hay que salir de la lógica del commodity, que se valúa por metro cuadrado como si fuera una materia prima en bruto, o apenas transformada. La pregunta es cómo sumar valor a nuestra propuesta para convertirla en única.

—¿La realidad suele confirmar estas previsiones y diseños, o es el reino de lo inesperado?

—Digamos que, cuando conocés a tu cliente, todo se hace más fácil. Pero muchas veces se lo conoce sobre la marcha. En La Defensa, por ejemplo, no advertimos al principio que el público a captar eran los despachantes de aduana que trabajan en el Casco Histórico de Buenos Aires. Cuando nos dimos cuenta, nos metimos en su revista y en su newsletter. Es un pequeño ejemplo.

—¿Este libro puede servir también para "avivar giles"?

—No, porque la moraleja es que siempre hay que hacer algo distinto. De todas formas, siento más satisfacción en transmitir conocimientos que en guardárnoslos. ¶



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



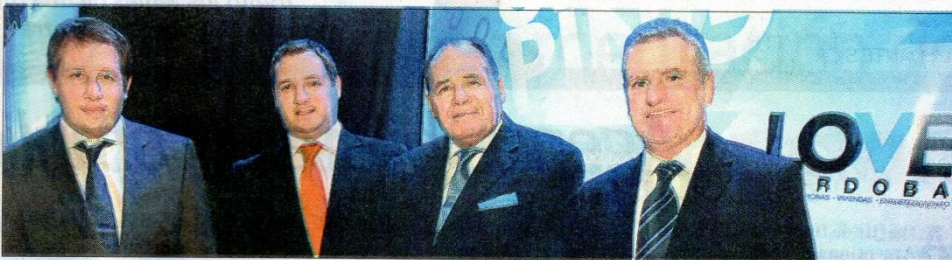
GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES PRENSA

DIARIO LA VOZ DEL INTERIOR - SEPTIEMBRE 2013

Economía&Negocios

La Voz del Interior | 3 | E

INVERSIÓN DESARROLLISTA



Protagonistas. En un imponente evento de presentación, Sebastián, Santiago y Luis Carranza (Inverco), con Gustavo Ortola (Go).

Love, otro desarrollo que le cambiará la cara a Córdoba

Con una inversión de \$ 800 millones, en la esquina de Colón y Cárcano, se asienta el megaemprendimiento de Inverco y Go Real Estate.

Significará el desembarco en Córdoba de Go Real Estate y sin duda, la apuesta más fuerte de la desarrollista Inverco. Love Córdoba nace dispuesta a convertirse en un nuevo distrito urbano en la ciudad.

El emprendimiento, adelantado por **La Voz del Interior** en mayo pasado, se lanzó oficialmente el último jueves. Demandará una inversión de 800 millones de pesos y promete conjugarse, en un mismo lugar, viviendas, locales, oficinas y entretenimientos.

Estratégicamente ubicado en un punto neurálgico para la nueva Córdoba que asoma, Love se levantará en la esquina de Colón y Cárcano, justo adelante de Alto Villazol, de Gama.

"Combina todo lo que esperas de un barrio, viviendas, comercios, entretenimiento, oficina, cultura, salud, deportes, hotel, súper, cines, juegos para niños y restaurantes. Con Love no ofrecemos departamentos, sino un estilo de vida", dice Sebastián Carranza, presidente de Inverco.

El socio nacional de Inverco para esta apuesta con la que sin dudas, pasa a jugar en otras ligas, es Go Real Estate, la desa-

Único, diverso e integral

Love. Un nombre que surge de las siglas de: locales, oficinas, viviendas y entretenimiento, pero que también juega con la idea del "amor" que tienen por la ciudad quienes viven e invierten en ella.

Torres. Tendrá 5 torres con 1.000 departamentos, un paseo comercial,

hotel, oficinas, mil cocheras, cines, juegos para niños, centro de salud, súper y una plaza urbana.

Parque público. En parte del predio se hará un parque público de grandes dimensiones.

Financiación. Otorgarán financiación de hasta 15 años, en pesos.

rollista de Gustavo Ortola, autor de obras de la talla de Ciudad Rivera en Rosario o Nordelta en Buenos Aires.

"Estar cumpliendo 40 años de actividad en este rubro y lanzar un emprendimiento como este es un gran orgullo, máxime al poder hacerlo con gente sobresaliente en lo profesional y humano", dice Luis Carranza, director general de Inverco.

Love tendrá distintos plazos de finalización que van de los tres hasta los siete años. La comercialización prevé financiación propia en pesos en hasta 15 años, con cuotas ajustables al Índice de Costo de la Construcción de la Cámara Argentina de la Construcción.

En un terreno de tres hectá-



reas, la superficie construida ocupará 131 mil metros cuadrados, priorizando el respeto por el medio ambiente y la sustentabilidad. El desarrollo tiene como eje un conjunto de cinco torres alrededor de las que se articulan una gran plaza, un paseo comercial, oficinas, hotel, centro de salud y un parque público.

5. Love tiene como eje cinco torres alrededor de las cuales se articularán todos los servicios.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

DIARIO CLARIN

SEP.2013



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

SABADO 7 DE SEPTIEMBRE DE 2013 CLARIN

En el
bolsillo

Cuotas ajustables, ¿único camino a la vivienda?

X

**Marcelo
Canton**

mcanton@clarin.com



El mercado de la vivienda está dando un giro. Los inversores están en retirada y las constructoras apuntan otra vez a los consumidores, los que compran casas o departamentos para vivir, no como un ahorro. Pero la fórmula incluye una palabra tabú: indexación.

Un empresario que conoce el mercado inmobiliario de arriba para abajo dice: "Hoy sólo 3% de las operaciones inmobiliarias se hace con crédito inmobiliario, cuando en los 90 había llegado a superar el 20%". Sin crédito hipotecario, y con precios en dólares de las propiedades divorciados de los salarios, los caminos para acceder a la vivienda se achican.

Con el cepo cambiario, en octubre de 2011, se lanzaron los fideicomisos al costo. En general a 3 años, el plazo de construcción, **generan cuotas de casi US\$ 2.000 para un dos ambientes**, más pensadas para un inversor. "Pero el inversor murió, ya no hay más, ahora el desafío es producir para el consumidor final", dice Gustavo Ortola, de Go Real State, que encaró un proyecto de cinco torres en Córdoba, todo en cuotas en pesos.

Ortola cuenta el mecanismo, que se extiende en esa provincia y Santa Fe. "Lo importante es conseguir un terreno grande, que permita **armar un proyecto en etapas**. Nosotros estamos haciendo cuatro edificios de 250 departamentos cada uno", dice. El esquema financiero se parece un poco a las autotasas. Cada uno

Ana. Son dos centenares de unidades, a \$ 950.000 cada una, incluyendo lote de 300m2 y casa de 80m2. "Nosotros trabajamos por suscripción -explica Mateo Salinas, gerente general de la empresa-. Cada suscriptor hace un aporte al fondo con que se financia toda la obra. **Hay un anticipo de 15% y el resto en 120 cuotas, en pesos**". Las casas se harán **en 10 años**, y se va sorteando entre los suscriptores quién la recibe. Pero **quien aporte más tiene prioridad en la entrega**, como en la "licitación" de los autoplanes. **La fórmula de ajuste: el costo de la propia obra**, ritmo al que sube la cuota.

El Banco Ciudad está explorando los **créditos en pesos ajustables por índice de precios**. "En 5 años todos los créditos hipotecarios serán así", dice

► **El índice CAC, el costo de la obra o la inflación porteña, variables de ajuste.**

Federico Sturzenegger, presidente del banco. El préstamo tiene una tasa del 5%, pero el capital se ajusta por la canasta de bienes y servicios que usa la Ciudad para calcular su índice de precios al consumidor. Por ahora, la inflación porteña viene al ritmo de las consultoras privadas: **en el primer semestre tuvo un alza del 13,5%**. El alza de la cuota tiene un tope, no puede superar el 30% del ingreso, sino se reprograma estirando los plazos. Ponen un ejemplo: para un crédito de \$ 320.000, el sistema tradicional da una cuota de \$ 6.000; así, \$ 2.800. Aún están en el período de solicitudes.

Son todos intentos de generar acceso a la vivienda para la clase media. Aunque la indexación, esa palabra prohibida, meta la pata en cada opción.



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

CLARIN ARQUITECTURA - NOVIEMBRE 2016



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

DIARIO NORTE CHACO - MAYO 2016



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



CLARIN ARQUITECTURA - ABRIL 2018



**GO
REAL
ESTATE**

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: [GOGustavoOrtola](#)

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PRENSA

LA NACION FEBRERO 2020 – EL INMOBICIDIO

LA NACION | SÁBADO 1º DE FEBRERO DE 2020

12 | PROPIEDADES

EL EXPERTO

El "inmobicidio" en tiempos de emergencia del sector

El avance de la tecnología y el contexto macroeconómico generan el desafío de refundar la industria: cómo lograrlo y no morir en el intento



POR Gustavo Ortola
PARA LA NACION



• **DEMANDA**
El sector reclama brokers modernos y capacitados en las nuevas tecnologías

En tiempos de crisis económica, social y alimentaria, no podía faltar la emergencia inmobiliaria para completar el póker económico de nuestros días. La década que está finalizando en el año en curso muestra en todas las variables de la actividad - hoy inactividad inmobiliaria - los rasgos para poder encasillarla en tal categoría. Estamos transitando una verdadera emergencia nacional. Un verdadero cataclismo inmobiliario. Y con él, un escenario de extinción masiva de las especies que conviven en su ecosistema. Corredores inmobiliarios, constructores, escribanos, proveedores de materiales de construcción y tantos otros que surfean en un océano de pocos centímetros de profundidad en pleno proceso de evaporación. Si enfocamos el análisis en algunos indicadores inmobiliarios veremos, entre otros factores, que se multiplicó por tres el stock de productos ofrecidos a comparación de la década pasada. Hoy, por ejemplo, cada unidad ofertada en la ciudad de Buenos Aires compete con cientos de igual categoría y valor a diez cuadras a la redonda. Además, se han registrado en el último año los volúmenes de ventas más bajos de la última década según datos suministrados por escribanos y por el Registro de la Propiedad. Las casi 2500 transacciones registradas, por ejemplo, por el Colegio de Escribanos de la Capital Federal en noviembre, se llevaron a cabo entre los más de 7500 matriculados de Cuchibá sin contar los "operadores salvajes" que funcionan fuera de la ley. Es decir, algo parecido a una operación mensual cada cuatro inmobiliarias.

Por otra parte, la intención de compra de los clientes se ha reducido al 50 por ciento de los años de años anteriores. El resultado de la venta de algunas ha llegado a su mínimo histórico: el 2 por ciento después de impuestos. La gran devaluación del peso nacional, que ha postro su valor a menos de un tercio del de hace 18 meses, ha complicado sustancialmente el resultado de desarrolladores que hacen malabares para demostrarlo indomitable a sus inversores. Ha caído al menor valor de la década la capacidad de compra de un m2 por salario mínimo. En este mar de lágrimas, los inversores están entendiendo finalmente que el ladrillo "si traiciona" por lo menos en dólares y en tiempos de cataclismo y emergencia inmobiliaria.

Los antiguos son las personas que llevan mucho tiempo en un lugar, empleo o actividad. Estos, con su ejemplo, marcan el camino correcto. Nuestros antiguos son los operadores inmobiliarios que perpetúan prácticas desactualizadas no ajustadas a la nueva lógica del cliente y mercado. Lejos de marcar el camino del cómo ser, nos fijamos en el cómo no ser. En el mundo, los antiguos creen que la tierra era plana, los nuestros creen que el cliente sigue dependiendo de sus servicios. Los antiguos han dejado sus enseñanzas. Los nuestros son los que forjan en el colectivo el descalificado posicionamiento del sector. Nuestros antiguos, como los del mesozoico, orientan sus destinos hacia el Dinocidio que para el mercado inmobiliario sería el Inmobicidio. "50 años en el barrio" reza el cartel de uno de los antiguos notables del barrio, el mismo antiguo notable que tasa a valores superiores de mercado para captar el producto y ofrece servicio gratuito-honorario-bonificado, comisión cero para cerrar el contrato confiscatorio con el cliente. Una especie de Tito Muriel de nuestros tiempos una suerte de seducción del engaño. ¿Qué servicio se puede ofrecer si no se cobra por él? ¿Cómo se puede vender a valores muy por encima de los reales de mercado? La respuesta es que no ofrecen bien, no muestran correctamente el producto, están enfrentados con las herramientas tecnológicas y, como corolario, no venden y le generan una pérdida de tiempo invaluable a su "víctima". Estos son los ejemplos que multiplican nuestra mala imagen. En la avenida del centro transita otra categoría de nuestra especie en extinción: los títulos. Ellos, gobernados por la angustia, son los que dejan definir los valores de venta en las tasaciones, los que permiten trabajar sin autorización expresa bajo el mando del propietario que abre el juego a múltiples operadores con el propósito de que "la propiedad la tengan todos". Cultores del "polimorfismo" inmobiliario.

Ni los títulos ni los antiguos nos representan, ni a mí ni a cientos de colegas que estamos, día a día, ser cada vez más profesionales. Pero, por suerte, hay una nueva categoría de operadores que preservará la especie: los modernos inmobiliarios. Estos son los que luchan por dar un mejor servicio, los que se capacitan de forma constante, los que se han sumergido en la tecnología y las herramientas digitales que simplifican y dinamizan el servicio, los del trabajo en equipo y el encuentro en comunidad.

Los modernos tasan a precios de mercado, publican con fotos profesionales, utilizan todos los medios digitales disponibles, capacitan a sus representantes, ponen foco en la planificación. Ellos son los que ofrecen una propuesta de valor concreta y diferencial, los que hacen marketing de las personas, cultivan la especialización y la relación de largo plazo con sus clientes. Los modernos son minoría pero, en un contexto de emergencia inmobiliaria, siguen vendiendo y representando profesionalmente a la industria.

Con el teorema del sube y baja inmobiliario y con el axioma de que el "ladrillo no traiciona", hemos embarcado a clientes e inversores en un camino sin resolución. El contexto de emergencia inmobiliaria ha sacudido la estructura original de costos y exige un sinceramiento doloroso pero necesario de precios y resultados. En estos tiempos no hay nada más real que el teorema del sube y baja inmobiliario argentino: suben los precios, bajan la actividad. Si no ajustamos los valores a la nueva realidad, el nivel de actividad seguirá arbotando en esta dirección. Los precios publicados con la foto de antes de ayer serán un espejismo que catalice el Inmobicidio.

La mezcla de emergencia inmobiliaria con las malas prácticas de nuestros antiguos y vuelo bajo de nuestros títulos, ha precipitado este complicado presente que vive el rubro. Está claro que la única salida al marco de este real cataclismo de nuestra industria es darle el protagonismo de la nueva era a los modernos. Y con ellos, refundar nuestra sufrida industria. ●

EL AUTOR ES DESARROLLADOR INMOBILIARIO, PRESIDENTE DE GO REAL ESTATE, TITULAR DE LIKE PROPIEDADES

Toda la info en www.lanacion.com.ar/propiedades
Qué hay que saber a la hora de invertir en ladrillos: dónde están las oportunidades, qué pasar en el mercado y los indicadores que permiten tomar las mejores decisiones.

Evolución del valor del m² en la Capital

Mapa: los precios, barrio por barrio

Evolución mensual de las escrituras



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

Ciudad Ribera ganó el Premio a la Creatividad

Durante el "VI Seminario Economía & Real Estate" se dio a conocer al ganador del premio a la Creatividad Inmobiliaria 2009. Profesores de la Universidad de San Andrés, quienes habían postulado al proyecto le entregaron el premio al proyecto rosarino.



Al inicio del evento realizado el Lunes 29 de Marzo en el Centro Argentino de Ingenieros, directivos de *Reporte Inmobiliario* comentaron en el momento de la entrega "Estamos orgullosos de impulsar este premio que distingue la creatividad e innovación, valores que potencian el desarrollo del mercado inmobiliario argentino. En primer lugar hubo una selección de seis desarrollos, elegidos por seis universidades relacionadas con el negocio inmobiliario y luego hubo una votación online verificada por escribano público, donde los lectores de nuestro portal eligieron al emprendimiento ganador. Los nominados para 2009 son el edificio *Madero Office* de Raghsa, *Torres del Yacht* de Fernández Prieto y Asociados, -ambos en Puerto Madero-, la empresa *Fén Hoteles*, la desarrolladora *Eidico*, el *Distrito Tecnológico* que impulsa el gobierno de la ciudad de Buenos Aires y el desarrollo que resultó ganador, *Ciudad Ribera* de la empresa española Ingeconser"

El premiado había sido postulado por el Programa Ejecutivo de Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad de San Andrés, cuyos directores Gustavo Llambías y Carlos Bossio Maturana, le entregaron el galardón a Mike Ostberg y Gustavo Ortola, en representación de *Ciudad Ribera*. El Ing. Gustavo Llambías explicó porqué la Universidad de San Andrés seleccionó este proyecto: "Ciudad Ribera ha sabido entender las necesidades de una plaza fuera de Buenos Aires y en una ciudad que en los últimos años ha crecido urbanísticamente con una elogiada combinación de la actividad privada y la gestión pública. Teniendo en cuenta las turbulencias económicas que han afectado al país en los últimos años, es destacable la inversión de capitales extranjeros, como la que realiza Ingeconser". En términos futbolísticos explicó que "la empresa desarrollista aún jugando de visitante en Rosario, supo entender las necesidades del público local y regional, comunicar con creatividad e innovación su producto y con una acción publicitaria inédita en el real estate argentino, se involucró con la pasión más grande de los rosarinos, esponsoreando la camiseta del club Rosario Central".



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

LA DEFENSA: Mejor intervención en el Casco Histórico de Bs. As.



Premio a la mejor intervención en obras en el Casco Histórico de la CABA. Resultados y entrega de premios

Gustavo Ortola (comitente), Grossman, Silberfaden y arquitectas colaboradoras en la obra premiada



**GO
REAL
ESTATE**

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

LA DEFENSA BUENOS AIRES: PREMIO CREATIVIDAD 2011
 REPORTE INMOBILIARIO

GO Real Estate Gano por segunda vez el PREMIO A LA CREATIVIDAD INMOBILIARIA

PREMIO CREATIVIDAD 2011

Reporte Inmobiliario entregará a la persona o empresa que para el sector académico y el público hayan tenido propuestas innovadoras o creativas dentro del sector Inmobiliario-Constructivo durante 2011.

Escuelas Universitarias que cuentan con carreras relacionadas con el Real Estate propusieron a una persona o empresa; ahora los propuestos por los representantes de las instituciones serán votados desde este panel.

Las Universidades que hicieron las postulaciones al premio son:

- * UNIVERSIDAD DE PALERMO - Programa Ejecutivo de Desarrollos Inmobiliarios
- * ESEADE
- * IAE - Instituto de Economía de la Universidad Austral - Grupo Real Estate
- * MDI - UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID - CAMARA INMOBILIARIA ARGENTINA
- * UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES - Postgrado de Real Estate Management
- * UNIVERSIDAD T. DI TELLA - Postgrado de Real Estate Management
- * UNIVERSIDAD DE BELGRANO - POLITECNICO DE TORINO - Master en Desarrollo de Emprendimientos inmobiliarios

Durante el inicio del año 2012 se entregará el 5º galardón anual a la persona o empresa que sume la mayor cantidad de votos.

	TAY GROUP HOTELES	
	LA DEFENSA, BUENOS AIRES	
	GRUPO DE NARVAEZ	
	GRUPO EDISUR	
	GRUPO ALVEAR	



GO
 REAL
 ESTATE

www.gorealestate.com.a



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

GO Real Estate gana con La Defensa la cuarta edición del PREMIO AL PROYECTO MAS CREATIVO DEL AÑO.



Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

PREMIO AEV (Asociación de Empresarios de la Vivienda y Desarrolladores Inmobiliarios) ALJOVEN DESARROLLADOR DEL 2012



ENRIQUE PICHON RIVIERE (EFCA), GUSTAVO ORTOLÁ MARTINEZ(GO Real Estate), ALBERTO ELEJALDE (Asociación de Empresarios de la Vivienda AEV).



GO
REAL
ESTATE



PREMIO AL JOVEN DESARROLLADOR DEL AÑO
ING. GUSTAVO ORTOLÁ MARTINEZ – GO REAL ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

PREMIO AEV (Asociación de Empresarios de la Vivienda y Desarrolladores Inmobiliarios) A LA ESTRATEGIA COMERCIAL EXITOSA, CREATIVIDAD E INNOVACION



ARQ. HERNAN LOPEZ (GO Real Estate), ARQ. DAMIAN TABAKMAN (Asociación Empresarios Vivienda AEV), ARQ. MARIEL CATTAROSI (LIKE Propiedades), ING. GUSTAVO ORTOLÁ (GO Real Estate), ARQ. ENRIQUE G. ESPIL (Sociedad Central de Arquitectos SCA).



GO
REAL
ESTATE



PREMIO A LA ESTRATEGIA COMERCIAL EXITOSA, CREATIVIDAD E INNOVACION
LA DEFENSA LOFTY SUITES - GO REAL ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

PREMIOS Y DISTINCIONES

GO REAL ESTATE DISTINGUIDO EN LA ENCUESTA DIARIO CLARIN COMO DESARROLLADOR DESTACADO DEL AÑO 2012

EMPRESAS DESARROLLADORAS

CALIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS			ATENCION AL CLIENTE		CUMPLIMIENTO DE PLAZOS		SOLVENCIA ECONOMICA/ FINANCIERA	
PUESTO	ESTUDIO	PUNTAJE	ESTUDIO	PUNTAJE	ESTUDIO	PUNTAJE	ESTUDIO	PUNTAJE
1	IRSA	18,5	IRSA	18,3	IRSA	18,1	IRSA	18,6
2	Faena Group	16,5	Faena Group	15,9	Faena Group	15,7	Faena Group	16,1
3	Caputo	12,8	Caputo	12,7	Caputo	12,6	Caputo	12,7
4	TGLT	11,8	TGLT	11,5	Consultatio	11,3	TGLT	11,5
5	Consultatio	11,2	Consultatio	11,0	TGLT	11,3	Consultatio	11,4
6	RAGHSA SA	10,8	Dycsa SA	10,8	Fernández Prieto & Asociados	10,6	Dycsa SA	10,8
7	Argencons	10,7	Fernández Prieto & Asociados	10,5	Dycsa SA	10,6	Argencons	10,7
8	Fernández Prieto & Asociados	10,6	Euromayor SA	10,5	Bugliotti & Asociados	10,4	RAGHSA SA	10,5
9	Dycsa SA	10,6	Argencons	10,4	Argencons	10,4	Fernández Prieto & Asociados	10,5
10	Edilicia Suez	10,5	RAGHSA SA	10,3	RAGHSA SA	10,3	GO Real Estate	10,4
11	Grupo Edisur	10,4	Grupo Edisur	10,3	Grupo Edisur	10,3	Bugliotti & Asociados	10,4
12	Bugliotti & Asociados	10,4	Grupo Chateau	10,2	Euromayor SA	10,3	Euromayor SA	10,3
13	Grupo Farallon	10,1	Bugliotti & Asociados	10,2	GO Real Estate	10,1	Syusa (Grupo Techint)	10,3
14	GO Real Estate	10,1	GO Real Estate	10,1	Dypsa	9,9	Lattuca	10,3
15	Dypsa	10,1	Lattuca	10,0	Grupo Farallon	9,8	Dypsa	10,1



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



do. El tercer lugar lo ganó Caputo, la conocida empresa constructora que desde los 90 tiene una pata como desarrolladora, pero, hasta ahora, no había figurado en este segmento.

Otro salto gigante fue el de GO Real State, organización que no midió en la encuesta pasada y ahora alcanzó el puesto 14°. La firma desarrolló La Defensa Lofty Suites, un edificio de Daniel Silberfaden en San Telmo, donde se organizó la recordada Casa Foa 2010. La obra que fue distinguida por los Premios ARQ en 2011.

Además de estos singulares desempeños, las desarrolladoras que más crecieron en la consideración de los arquitectos, empresarios y los propios desarrolladores fueron TGLT, que pasó del puesto 9° al 4° y Bugliotti y Asociados (del 21° al 9°). Mantuvieron igual posición



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

LANZAMIENTO CIUDAD RIBERA - 2008



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

SALON MERCADO INMOBILIARIO LA NACION - 2009



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

EXPO REAL ESTATE CLARIN - 2009



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

13:30 - 15:00

ALMUERZO LIBRE

15:00 - 16:00

PANORAMA INTERNACIONAL DEL REAL ESTATE



La burbuja inmobiliaria explotó en el mundo.
Ya nada será igual en real estate.
Los precios se derrumbaron en algunas de las principales ciudades de los países desarrollados.
¿Se ha llegado ya al piso?, ¿cuándo empezará la recuperación?, ¿cuánto tiempo habrá que esperar?, ¿hacia dónde van los precios de los bien raíces?, ¿qué sucederá con el financiamiento?

DISERTANTES:

Arq. Daniel Mintzer (G&D, Socio)

Sr. Marcos Kaplun (Kayco International Group, Director)

Sr. Julio Villamide (Presidente de CONOSUR Real Estate Uruguay)

16:00 - 17:00

COFFEE BREAK

17:00 - 18:30

DESARROLLOS EN EL INTERIOR A TRAVES DE SUS PRINCIPALES REFERENTES



Oportunidades de inversión en los grandes centros alternativos a Buenos Aires para el desarrollo de proyectos de real estate.

Córdoba y Rosario, mercados inmobiliarios que captan la riqueza del interior en forma directa.

La Patagonia, un destino para emprendimientos en un área de renombre internacional.

La visión de los líderes locales en cada uno de estos mercados.

DISERTANTES:

Ing. Gustavo Ortola (Ingeconser, Director)

Arq. Roberto Suez (Edificia Suez, Director)

Arq. Roque Lenti (Capitalinas, Director)



MODERADOR:

Arq. Daniel Rudolph
(RED, Gerente)



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

5° CONGRESO DE ECONOMIA FUNDACION LIBERTAD SANTA FE - 2009/2010

5to Congreso de Economía Provincial Santa Fe 2015

Fundación Libertad

Santa Fe y Argentina de cara al bicentenario: El nuevo rol de las provincias

24-25 / SET / 2009

Inscripción

Costo de la Matrícula:

- Antes del 10 de Septiembre: \$ 300, Socios \$ 150
- A partir del 11 de Septiembre: \$ 450, Socios \$ 250

Expositores

Ya confirmaron su participación, los siguientes disertantes:

MARIANO GRONDONA / CARLOS MELCONIAN / HERMES BINNER / MARIO LLAMBIAS / FRANCISCO DE NARVAEZ / CARLOS REUTEMANN / RICARDO LÓPEZ MURPHY / EMILIO CARDENAS / SERGIO BERENSZTEIN / ROGELIO FRIGERIO / VICENTE MASSOT / FEDERICO STURZZENEGGER / PABLO GERCHUNOFF / MANUEL SOLANET / JORGE CASTRO / JAIME ABUT / GUSTAVO GROBOPATEL / ANTONIO MARGARITI / ANTONIO BONFATTI / JULIO CALZADA / RUBEN GIUSTINIANI / IVAN CULLEN / ROGELIO PONTON / GUSTAVO ORTOLA / JUAN CARLOS MERCIER / ANGEL SCIARA / VICTOR TRUCCO / PATRICIA BULLRICH / ERNESTO SANZ / DANIEL GERMANO entre otros.

> Lanzamiento > Ejes temáticos > Pre-Congresos > Expositores > Patrocinantes > Auspiciantes > Congresos Anteriores > Contacto



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

FORO ECONOMIA Y NEGOCIOS FUNDACION LIBERTAD - 2009/2010



Gustavo Ortola expone en el Foro de Economía y Negocios 2009.

21 de Abril de 2009

Foro de Economía y Negocios

En medio de una crisis financiera internacional y local se desarrolló en la sede de Fundación Libertad el I Foro de Economía y Negocios con la presencia de destacados analistas y empresarios de distintos sectores económicos. Bajo el título, "Innovar es la solución: una oportunidad en la crisis" se trató de encontrar una salida a los problemas económicos que se viven en el país y el mundo.

El Presidente de Fundación Libertad, Gerardo Bongiovanni, inauguró la jornada haciendo referencia al empresario, ya que consideró que es "quién marca la diferencia entre una sociedad libre y una cerrada". Y con ese punto de partida aclaró que el I Foro de Economía y Negocios era un tributo al rol de ellos.

Entre otros, expusieron:

Clara García, Secretaria de Producción de la Municipalidad de Rosario

Cristiano Rattazzi: "La industria que viene, todo lo que se necesita para ser competitivos"

Miguel Angel Broda: "Economía mundial y argentina: presente y futuro"

Gustavo Ortola: "Mercado Inmobiliario-Crisis y Valor. En busca del eslabón perdido: el Cliente"

Gustavo Grobocopatel: "La gestión de los negocios del campo en tiempos de crisis"

Damian Tabakman: "La construcción: ¿una oportunidad aquí o en el exterior?"

Miguel Rosental: "Inversiones en tiempos de crisis, de las finanzas a la economía real"



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

BATIMAT EXPO VIVIENDA - 2010



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

COLOQUIO AEV - JUNIO 2011



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA VIVIENDA Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS

COLOQUIO AEV
"ACCESO A LA VIVIENDA PROPIA"
JUEVES 2 DE JUNIO DE 2011

VACANTES LIMITADAS

Inscripción al Coloquio sin cargo.
Almuerzo buffet opcional a las 13:00hs. (reserve cubierto \$200.)
(54 11) 4327-2321 / 0476 - aev@aevivienda.org.ar

La Asociación de Empresarios de la Vivienda lo invita a participar del Coloquio AEV "Acceso a la Vivienda Propia" a realizarse en las Terrazas del Central del predio ferial de La Rural el próximo jueves 2 de junio entre las 9.30 y las 18 hs, en el marco de Batimat Expovivienda.

PROGRAMA DEL COLOQUIO AEV:
ACCESO A LA VIVIENDA PROPIA

© IMAGEN ZINOLAB



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

MUNDO INMOBILIARIO PARAGUAY MAYO -2011



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DE LATINOAMÉRICA DEL SECTOR INMOBILIARIO

Mundo Inmobiliario 2011

Sheraton ASUNCIÓN
9-10 MAY 2011

200 BICENTENARIO DE LA NACIÓN PARAGUAYA

CONGRESO INMOBILIARIO
COMPRAR ENTRADAS

DISERTANTES DEL CONGRESO

TEMARIO Y AGENDA DEL CONGRESO

Araldo Samaniego Intendente de Asunción	Liz Cramer Ministra Secretaria Ejecutiva - Secretaría Nacional de Turismo	Victor Gonzalez Acosta Presidente Gonzalez Acosta & Wood	Andrés Gómez Levy Vicepresidente de GVA & Asociados
Efraín Alegre Sec. de Estado del Min. de Obras P. y Com., del Paraguay	Horacio Parga Director de Grupo Edsur	Armando Pepe Armando Pepe Propiedades	Miguel Pato Director Reg. del EY Real Estate Group Am. Latina
Gustavo Ortola Presidente de GO Real Estate	Sergio Villella Vicepresidente de Sergio Villella Bienes Inmuebles	Miguel Ludmer Director Interwin Mkt Inmobiliario	Alfredo López Salteri Director ALS Consultant
Raul Otero Fundador de www.argenprop.com	Salomón Babor Director de la Consultora ANTROPOLOGIA Y EMPRESA	Miguel Camps Presidente Argencons	Damián Specter Director General Promoción de Inversiones de la Ciudad de Bs. As.
Patricio Fuks Presidente de Fin Hoteles	Alejandra Covello Presidente de Covello Propiedades	Massimo Praga Socio fundador BIE Global Hospitality Solutions	Ricardo Weiss Presidente Destino Punta del Este
Jaime Gabarsky Presidente y CEO de Grupo Ecipia	Ariel Zayat AZI Negocios Inmobiliarios	Ernesto Figueredo Coronel Director de Anstipende Casa de Bolsa	Rafael Fernández Menéndez Gerente Adm. Desarrolladora Urbana

Main Sponsors: EL PAIS, STILER, Uruguay XXI, Montevideo de Todos, S-G

Premiere Sponsor: STILER

Organiza: S-G



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

MUNDO INMOBILIARIO URUGUAY JUNIO -2011

EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DE LATINOAMÉRICA DEL SECTOR INMOBILIARIO

MundoInmobiliario2011

C O N G R E S O & E X P O S I C I Ó N

Radisson Victoria Plaza MONTEVIDEO
30 JUN · 1 JUL 2011

PUNTOS DE VENTA

Cámara Inmobiliaria Uruguay
Tel: (00598) 2902-0266 int. 101
E-mail: cainfo@ciuruguay.org

AMITCI
Tel: (00598) 2921-7398
E-mail: info@amitci.com.uy

ADIFE
Tel: (00598) 4244-2668
E-mail: info@adife.com.uy

APPCU
Tel: (00598) 2712-0284 / 2711-9804
E-mail: appcu@appcu.org

CIDEM
Tel: (00598) 4244-1322 / 4244-6919
E-mail: info@cidem.com.uy

EN ARGENTINA: MUNDO INMOBILIARIO
Tel: (+5411) 4115-3333
E-mail: info@mundoimobiliario.com.ar

VACANTES LIMITADAS

COMPRA DE ENTRADA AL CONGRESO ONLINE

DESCUBRA LOS DISERTANTES DEL CONGRESO

CONOZCA EL TEMARIO DEL CONGRESO

HAGA CLICK AQUÍ

HAGA CLICK AQUÍ

HAGA CLICK AQUÍ

Eduardo Kastika Director A. edita y Ases.	Carlos A. Melconian Director M&J Consultores	Graciela Muslera Ministra de Turismo, Industria y Comercio	Gustavo Ortola Presidente de GO Real Estate	Alejandra Covello Presidenta de Crea Prologos	Carlos Mendive Presidente de la Agencia Nacional de Vivienda
Carlos A. Lecueder Director Ejecutivo Luz E. Lecueder	Federico Weil Presidente de TULI	Ariel Cagnoli Presidente APPCU	Armando Weiss Presidente de Unión Prologos del Sur	Marcos Taranto Presidente de M&J y Taranto Inmob. Inmob.	Daniel Mintzer Director G&J Inmobiliarios
Miguel Camps Presidente Argencor	Marcos Carámbula Volpi Intendente Interino de Cerebros	Damián Tabakman Director de Empresas de Buenos Aires	Oscar De Los Santos Intendente Montevideo	Ana Olivera Intendente de Montevideo	Julio Villamide Asesor Inmobiliario, Director de Inmobiliarios Propiedades
Luis Porto Presidente de la Com. Nacional para el Desarrollo	Luis Mirabelli VP Desarrollo de Ring para Subdesarrollo - Grupo RCL	Héctor Lescano Ministro de Turismo y Desarrollo del Uruguay	Damián Specter Director General de Promoción y Desarrollo de la Ciudad de La Paz	Armando Pepe Asesor Prologos Propiedades	Patricio Fuks Presidente de F&M Inmob.
Alfredo Kaplan Asesor APPCU	Jorge Calvete Expediente en Promoción del Inmob. Uruguay S&B	Federico Molins Papa Presidente General de EL P&S S.A.	Gabriel Conde Presidente Cámara Inmobiliaria Uruguay	Eduardo Rodríguez Suárez Gerente de Desarrollo en Inmobiliarios, Montevideo de ACCIO	Luis Alberto Borsari Brenna Presidente de la Cámara Uruguaya de Turismo
Macelo Wolff Asesor de Inmob. LLC	Jorge Kupferman Presidente de Miami Life Realty	Arturo García Rosa Asesor - J&K South America	Mario Stefanoli Presidente AMITCI		



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

EXPO REAL ESTATE CLARIN - 2011



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

15:00 REAL ESTATE COMERCIAL Y ACTIVOS DE RENTA, UN SEGMENTO DE INVERSIÓN MUY ATRACTIVO

Las inversiones inmobiliarias de renta no residenciales como un refugio de valor asociado al crecimiento económico. Los centros comerciales: activos que se benefician con el boom del consumo. Nuevos formatos, diseños innovadores que atraen mercados, los segmentos sub-atendidos. Proyectos de oficinas: un nicho que genera flujos de fondos estables y seguros, pero que hay que conocer. Sus particularidades, sus secretos y sus riesgos. Zonas sobre-ofertadas, áreas con demanda insatisfecha. Las localizaciones tradicionales y las nuevas. Los principales players. Logística y depósitos: El desarrollo inmobiliario logístico y las inversiones en el país. Claves para entender las cuestiones logísticas. Los requerimientos de infraestructuras para el negocio logístico. Casos exitosos en otros países. Estrategias urbanas de desarrollo de zonas especializadas. Crecimiento de nuevos mercados orientando las inversiones.



Herman Faigenbaum
CEO Argentina
Cushman & Wakefield



Jorge Tesler
Director Ejecutivo de TQL Argentina



Diego Gelabert
Gerente Desarrollo de Starbucks
Argentina



Mario Brandy
Presidente de U.A.S.A.



Damián Specter
Dir. General Político de Inversiones
de la Ciudad de Bz. As.



Modérateur:
Gustavo Ortola
Presidente de GO Real Estate

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CICLO GEN 40 - SEPTIEMBRE 2011



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

www.gen40.com.ar

"Desarrolladores GEN40"

5 experiencias en
30 imágenes de
20 segundos c/u

- Patricio Fuks
Pte. de F&H Hoteles
- Miguel Giambruni,
Dtor. de Intecons
- Daniel Mintzer
Dtor. de G&D Developers
- Gustavo Ortola Martínez
Pte. de GO Real Estate
- Gervasio Ruiz de Gopegui
Gte. Gral. de New Fidu

GEN40
ciclo en 30 x 20

Coordinan: Arq. Hernán Barbero Sarzabal,
Arq. Alejandra Churruarín, Gonzalo Casanova.

**Te invitamos a la primera experiencia del ciclo
GEN40, el miércoles 3 de agosto, a las 19 horas.**

CTOD Pasaje Carabelas 265, a metros del Obelisco
Confirmar asistencia a info@barberosarzabal.com.ar

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONVERSACIONES ENTRE DESARROLLADORES Y ARQUITECTOS -
SOCIEDAD CENTRAL DE ARQUITECTOS - SEPTIEMBRE 2011

Sociedad Central de Arquitectos

CICLO

CONVERSACIONES ENTRE DESARROLLADORES Y ARQUITECTOS



INVITACIÓN AL ENCUENTRO "VIVIENDAS DE ALTA GAMA", MARTES 13 DE SEPTIEMBRE.

Martes 13 de septiembre, 18:30 hs. Panel "Viviendas de alta gama", con el Ing. Miguel Camps, -Argencons-, el Arq. Martín Fourcade - AFT Arquitectos-, el Ing. Walter Stieglitz -Stieglitz, por Enyai, Nordelta- y el Arq. Roberto Aisenson -Estudio Aisenson-.

Moderador: Ing. Gustavo Ortola Martínez -GO Real Estate y AEV-.

Inscripción: Acceso libre con inscripción previa por cupos limitados a info@barberosarzabal.com.ar.

Más información en www.barberosarzabal.com.ar



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

ORGANIZAN



Sociedad
Central
de Arquitectos

BARBEROSARZABAL

AUSPICIAN

IPEISA

SURREY

El arte que tu vida necesita

www.socearq.org

Montevideo 938, Buenos Aires, Argentina
Tel: (54-11) 4813-2375 4812-3644/5856
secretaria@socearq.org



Sociedad
Central
de Arquitectos

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com

GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CECRA – CPAU
MAYO 2012



www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com


CÁMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA



LAS NUEVAS REGULACIONES CAMBIARIAS Y SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR INMOBILIARIO

Jueves 03 de Mayo
9:00 a 13:00 hs.



Organizado por la Comisión Inmobiliaria de la Cámara Española de Comercio de Argentina (CECRA) y el Instituto de Desarrollo Inmobiliario del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo (CPAU)

- Ha hecho bajar el nivel de actividad como consecuencia de las restricciones a la compra de dólares.
- Como se instrumenta las transmisiones en este contexto
- Hacia donde evoluciona el mercado, y cómo se estructuran los proyectos a futuro en pesos o dólares.

09,00 Hs. **ACREDITACIONES**

09,30 Hs. **PRESENTACIÓN:**

Arq. José A. Rodríguez, Director de la Comisión Inmobiliaria de la CECRA
Arq. Mario Goldman, Director del Instituto de Desarrollo Inmobiliario del CPAU

09,45 Hs. **DESARROLLADORES:**

Arq. Raúl Saenz Valiente, Director de Crearurban y Presidente de la Cámara de Desarrolladores Urbanos (CEDU)
Ing. Gustavo Ortola, Presidente de Go Real Estate, Tesorero de la Asociación de Empresarios de la Construcción

Arq. Daniel Mintzer, Socio Director de GyD Developers
Moderador: Gerardo Ruiz de Gopegui, Coordinador MDEI, Universidad de Belgrano

10,45 Hs. **COMERCIALIZADORES:**

Roberto Lado, Presidente de Bulrich Propiedades
Lic. Miguel Ludmer, Presidente de Interwin
Moderador: Lic. Mario Gómez, La Bleu Negocios Inmobiliarios

11,00 Hs. **BREAK**

11,30 Hs. **ECONOMÍA Y LEGALES:**

Dr. Pablo J. Torretta, Socio del Estudio Becar Varela
Lic. Agustín Dattella, Asesor en la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía.

12,30 Hs. **RESÚMEN:**

Arq. Damián Tabakman, Presidente de la Asociación de Profesores de Programas Inmobiliarios (APPI)

La actividad a realizarse en el Auditorio del CPAU no es arancelada y requiere acreditación previa.

Inscripción y más información
Tel +54 (11) 4345-2100
eventos@cecra.com.ar

CPAU
25 de Mayo 482
(C1002ABJ) CABA





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CICLO TRENDS AEV EN BATIMAT EXPOVIVIENDA - MAYO 2012

TRENDS^{AEV}

BATIMAT
EXPOVIVIENDA
2012

I DISERTANTES



Germán Gómez Picasso
Reporte Inmobiliario



Ricardo Theller
UADE



Andy Anderson
Coequipers



Bernardo Brugnoli
Un Techo Para Mi País



Dario López
Arquitectónica



Horacio Sardin
SCA



Roberto Busnelli
Busnelli Arquitectura



Gervasio Gopegui
New Fidu



Gustavo Lliambias
La Década de la Vivienda



Ani Rubinat
Rubinat Arquitectura



Pedro Nicholson
Pedro Becar y Asociados



Florencia Jalife
Fundación Hielal Argentina
Estudio Aisenzon



Alejandra Caballero
Banco Ciudad



Pablo Lara
Estrategico



Miki Friedenbach
Miki Friedenbach | Laura
Levy & Asociados



Javier Dborkin
Boston Andes Capital



Enrique García Espil
SCA



Hernán Barbero
Barbero Sarzabal



Gustavo Ortola
GO Real Estate



Claudio Zuchovicki
Casa de Comercio de
Buenos Aires



Gustavo Menayed
Portland



Damián Tabakman



Pablo Kiesel
RAGHSA



Mario Gómez
La Bleu



Eduardo Spósito
Lend Lease



Patricio Fuks
Fen Hoteles



Miguel Camps
Argencons



Martin Fourcade
AFT



Damián Manusovich
MMCV



Lucas Salim
Grupo Proaco



Héctor Lostri
Subsecretario de
Planeamiento del Ministerio
de Desarrollo Urbano
GCABA



Daniel Mintzer
G&D



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

LANZAMIENTO LIBRO EN BS.AS. - HILTON AGOSTO 2013

07 AGOSTO 2013
13:00 hs

SALÓN NARANJA
EXPO REAL ESTATE
HOTEL HILTON Puerto Madero

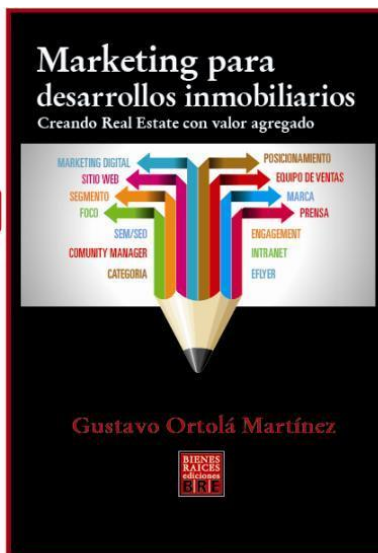
Presentación del libro

¿Cómo convertimos nuestra propuesta inmobiliaria en única e irrepetible?

¿Cómo se construye el momento de la verdad donde la razón se transforma en emoción y cautiva al cliente?

¿Cómo transformamos clientes en fans evangelizadores de nuestros productos, servicios y marcas inmobiliarias?

Alejar nuestro producto inmobiliario de la lógica y el perfil del commodity y convertirlo en una experiencia vital, única y necesaria para el cliente.



INVITADOS

-Guillermo Oliveto
EXPERTO EN CONSUMO
"Cómo es el consumidor actual de productos inmobiliarios?"



-Damián Manusovich
DEPORTISTA VINCULADO AL REAL ESTATE
"MMCV Un caso de Real Estate enfocado"



-Martín Bodas
EXPERTO EN ARQUITECTURA COMERCIAL
"El balance entre la arquitectura y el negocio inmobiliario"



DISERTANTES



Gustavo Ortola
AUTOR
@GOREalestateArg



Miguel Camps
PRÓLOGO



GO
REAL
ESTATE



ACREDITARSE EN FORMA GRATUITA
www.exporealestate.com.ar/entr-expo.php

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

LANZAMIENTO LIBRO EN CORDOBA - SHERATON NOVIEMBRE 2013

07

NOV 2013
13:00 hs.

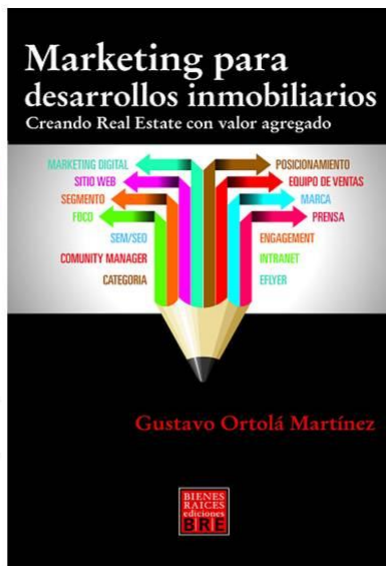


Sheraton
CORDOBA

Presentación del Libro

- Cómo convertimos nuestra propuesta inmobiliaria en única e irrepetible?
- Cómo se construye el momento de la verdad donde la razón se transforma en emoción y cautiva al cliente?
- Cómo transformamos clientes en fans evangelizadores de nuestros productos, servicios y marcas inmobiliarias?

Alejar nuestro producto inmobiliario de la lógica y el perfil del commodity y convertirlo en una experiencia vital, única y necesaria para el cliente.



INVITADOS

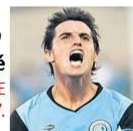
Claudio
Zuchovicki
"EL LENGUAJE DE
LOS PRECIOS".



Andy
Anderson
"LA MARCA
INMOBILIARIA".



Guillermo
Farré
"EL ENFOQUE
EN EL DEPORTE".



AUTOR

Gustavo
Ortolá Martínez
@GOREalestatearg



GO
REAL
ESTATE

MundoInmobiliario

SPONSOR GOLD:

INVERCO
Construcciones para la vida

LOVE
CORDOBA

ACREDITARSE EN FORMA GRATUITA
www.mundoinmobiliario.com.ar

GO Real Estate

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294
Buenos Aires / Argentina
Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

3er. COLOQUIO AEV - NOVIEMBRE 2013



ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA VIVIENDA
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Jueves 28 de noviembre
De 9 a 13 hs.
Auditorio de la
Fundación Beethoven
Avda. Sta. Fe 1452 C.A.B.A.

3er. COLOQUIO DE ACCESO A LA VIVIENDA

"Propuestas y Perspectivas para el Desarrollo Inmobiliario 2014"

- 09.00 **Presentación**
Germán Gómez Picasso (Reporte Inmobiliario)
- 09.20 **"Análisis económico de las verdaderas causas de la retracción 2011-2013 de las operaciones inmobiliarias urbanas"**
Adolfo Sturzenegger (Economista UNLP) y Ergasto Riva (Economista UBA)
- 09.50 **Proyecto Casa de Ahorro**
Julio Cobos (Diputado electo por Mendoza)
- 10.15 **Trends AEV - Tecnología, vivienda y urbanismo**
Roberto Busnelli (Busnelli Arquitectura)
Mónica Cohen (Vía Skype) (Remade in Argentina)
Leonardo Lotopolsky (Point Design – UP)
- 10.50 **Vivienda y mercados en Argentina, Uruguay y Paraguay**
Julio Villamide (Asoc. Promotores Privados del Uruguay)
Víctor González Acosta (Capitalis, Paraguay)
Gustavo Llambías (Vicepresidente AEV – RED Consulting)
- 11.20 **Coffee break**
- 11.45 **Perspectivas AEV 2014**
Gustavo Ortolá Martínez (Tesorero AEV - GO Real Estate)
- 12.00 **Panorama económico 2014 / Panorama mercado de materiales 2014**
Pablo Lara (Economista Director ESTRATECO)
Jorge Hernández (Director General ParexKlaukul S.A.)
- 12.25 **Desarrollos Inmobiliarios de Argentina**
"Propuestas y Perspectivas para el Desarrollo Inmobiliario 2014"
Federico Weil (TGLT)
Alberto Tarasido (CRIBA)
Luis Carranza (Inverco)
Miguel Camps (Presidente AEV- ARGENCONS)
Moderadores Juan Fernández Mugica y Gustavo Ortolá Martínez
- 13.00 **Brindis**



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONGRESO DESARROLLOS INMOBILIARIOS

MEXICO - NOVIEMBRE 2015



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

ELDI PANAMA - ABRIL 2016



! VALOR ESPECIAL DE LA ENTRADA ANTES DEL 29 DE ABRIL 2016

ADQUIERA SU BOLETO

CLICK AQUÍ

AGENDA

MIÉRCOLES 15 JUNIO

MASTER SESSIONS

Aprende de los mejores del mundo en temas clave de desarrollo inmobiliario.

IDEA SESSIONS

Conferencias breves que inspiran, crean y motivan. Dictadas por los speakers más prestigiosos. Un formato de conocimiento innovador para el mercado inmobiliario.

ENTREGA DE PREMIOS

JUEVES 16 JUNIO

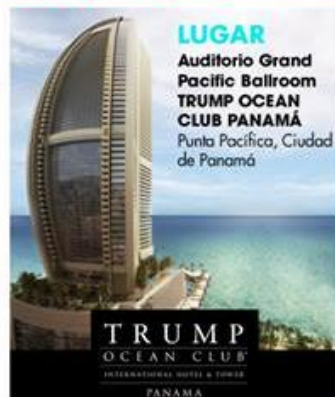
MASTER SESSIONS

Aprende de los mejores del mundo en temas clave de desarrollo inmobiliario.

IDEA SESSIONS

Conferencias breves que inspiran, crean y motivan. Dictadas por los speakers más prestigiosos. Un formato de conocimiento innovador para el mercado inmobiliario.

CIERRE DEL EVENTO



POR PRIMERA VEZ SE OTORGARÁN LOS LADI'S

PREMIOS LATINOAMERICANOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO

MÁS DE 20 SPEAKERS INTERNACIONALES



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

SPEAKERS VER BIOS >



Alberto
Vidal
México



Edmundo
Ortiz
México



Ignacio
Torres 45
México



Damian
Tabakman
Argentina



Carlos
Muñoz 45
México



Gustavo
Ortola Martinez
Argentina



José
Castillo
México



Joel
Cox
USA

ORGANIZAN



@Grupo4Sex



@GrupoSyG

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONGRESO DESARROLLOS INMOBILIARIOS PERU

- MAYO 2017



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

**CONGRESO DE
DESARROLLOS
E INVERSIONES
INMOBILIARIAS
DE PERU 2017**

EN EL MARCO DE
**EXPO
REAL
ESTATE
PERU**
EXPO & CONGRESO

2 Y 3 NOV 2017
THE WESTIN - LIMA

ADQUIERA SU ENTRADA

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL MERCADO INMOBILIARIO

ESPACIO DE NEGOCIOS INVERSIONES Y NETWORKING	50 PRESTIGIOSOS SPEAKERS	TODA LA ACTUALIDAD DE PERU Y LATAM
---	---	---

CONFERENCIA:

**LA QUINTA DISCIPLINA
INMOBILIARIA:
EL DOGMA CENTRAL DEL
FUTURO DEL REAL ESTATE**

**Gustavo
Ortolá M.**
Director Comercial
Corporación
América Real
Estate

**ESTOS Y OTROS REFERENTES DEL MERCADO
ENCUENTRELOS EN EL CONGRESO**



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

Palada inicial, 28/06/17. Inicio formal de las obras con la presencia del Intendente de la Ciudad de Córdoba Ramón Mestre y el Presidente de Corporación América Eduardo Eurnekian.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

ESTILO CASA CORDOBA - SEPTIEMBRE 2017



LA 5ª DISCIPLINA INMOBILIARIA

EL DOGMA CENTRAL DEL FUTURO INMOBILIARIO

VIERNES 29 DE SEPTIEMBRE • 16:00 HS



Diserta

Ing. Gustavo Ortola - Desarrollista, creador e innovador permanente en el sector inmobiliario. Actualmente a cargo de la comercialización de Distrito Las Artes Córdoba.

Modera

CPI Virginia Manzotti - Vicepresidente CPCPI



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

La conferencia será una revisión, evaluación y descripción de las estrategias, herramientas y procesos a seguir para enfrentar, pronosticar y diseñar el futuro de las organizaciones inmobiliarias. Incluirá conceptos y principios para generar productos y servicios inmobiliarios sorprendentes.

Algunos de los conceptos de la nueva generación de desarrollos que se explicarán son: Inversumidor, Infoxicación, Segmentación por CAE, Focomunidad, Híbridos Inmobiliarios y Ecodistritos, presentados con casos y ejemplos reales.

Entradas | Disponibles para CPI en Sede Central CPCPI Rivadavia 63, 1° piso

Organiza  **CPCPI**
Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Córdoba

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

EXPOCONSTRUIR CORDOBA - OCTUBRE 2017



Gustavo Ortola está con Silvano Geler.

2 de octubre de 2017 · 🌐 ▼

Proximo 13/10, 3er. Congreso de la Construcción en Cordoba.
www.expoconstruir.com Los referentes de la construcción y del desarrollo inmobiliario en el Sheraton desde las 10hs. Me toca hacer la dirección y moderar el programa. En los próximos días les pasare la agenda.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONGRESO CONSTRUCCION CORDOBA - OCTUBRE 2017



Gustavo Ortola

10 de octubre de 2017 · 🌐 ▼

Los invito al 3er. Congreso de la Construcción en Córdoba el próximo viernes 13 de Octubre a las 10hs. en el Sheraton Hotel.

www.expoconstruir.com

3º CONGRESO DE LA CONSTRUCCION CORDOBA 2017
VIERNES 13 DE OCTUBRE

10:00 INTRODUCCIÓN
Radiografía del desarrollo inmobiliario cordobés. Claves de análisis para discutir la construcción en Córdoba y el país. El déficit de viviendas que requieren vivienda social y los que requieren créditos hipotecarios. La importancia de la construcción en la producción y el empleo. El potencial de la construcción para absorber desempleados y reducir la pobreza. Perspectivas de la construcción pública y privada en Córdoba.

**Gustavo Ortola**
Director comercial
Corporación América
Real Estate

**Gaston Utrera**
Presidente Economic
Trend SA

11:00 BLOQUE CONSTRUCTORES
La nueva construcción pública y privada en Córdoba. Nuevas tecnologías, eficiencia y eficacia. La productividad, el ahorro de costos y la sustentabilidad a la hora de construir. Los nuevos players y la reconfiguración del mercado del desarrollo cordobés. Córdoba las zonas a desarrollarse y las nuevas tipologías.

**Marcos Barembaum**
Presidente CAC
Córdoba

**Daniel Ricci**
Presidente Col.
Arq. Córdoba

**Martin Taicher**
Presidente
ELYON

**Rogelio Moroni**
Dir. Ejecutivo
GRUPO EDISUR

**Moderador:**
Gustavo Ortola
Dir. comercial
Corp. América RE

12:00 BLOQUE DESARROLLADORES
La era de los préstamos hipotecarios UVAs. La llegada de la tecnología al real estate. La vuelta del super lujo en Argentina como se manifiesta en Córdoba. Cómo vencer las dificultades con iniciativas inteligentes en el mercado inmobiliario cordobés. Cuáles son los emprendimientos exitosos y rentables en el mercado actual. Quiénes están comprando. La toma de decisiones críticas para las obras en marcha.

**César Martínez**
Presidente Ceduc

**Eduardo Ferreira**
Presidente de
Konstruir

**Ricardo Griot**
Presidente
PECAM

**Moderador:**
Gustavo Ortola
Dir. comercial
Corporación América
Real Estate

**Damián Tabakman**
Rector ENRE

**Lucas Salim**
Grupo Proaco



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONGRESO INMOBILIARIO MAR DEL PLATA -
NOVIEMBRE 2017



Gustavo Ortola

29 de noviembre de 2017 · YouTube · 12

El Arte de la Venta en el Negocio Inmobiliario. Mi presentación en el Congreso Inmobiliario Mar del Plata 2017. <https://youtu.be/Y4FF4OWRh4o>



GUSTAVO ORTOLA, EL ARTE DE LA VENTA EN EL NEGOCIO INMOBILIARIA, 7mo CONGRESO INMOBILIARIO 2017

YOUTUBE.COM



Me gusta



Comentar



Compartir



Gustavo Ortola

19 de noviembre de 2017 · 12

7mo. Congreso de Profesionales Inmobiliarios Mar del Plata 2017.
Mi presentación "El Arte de la venta en Real Estate" y la moderación del panel de Tecnología con los portales inmobiliarios.
Viernes 24/11 desde las 15:15hs.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

COLOQUIO AEV - NOVIEMBRE 2017



Gustavo Ortola

20 de diciembre de 2017 · 11 · 3

AEV Asociación Empresarios de la Vivienda. Coloquio de la Vivienda 2017.
Usina del Arte. Noviembre 2017



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

CONGRESO CONSTRUCCION SALTA - NOVIEMBRE 2017



Gustavo Ortola compartió una foto.

9 de noviembre de 2017 · 🌐 ▼

The poster is yellow with a pattern of small dots. It features the title 'CONGRESO DE LA CONSTRUCCIÓN' in large black letters, with 'construyendo Diálogo' in a smaller font to the right. Below the title, it lists 'DISERTANTES' (Speakers) with five circular portraits and names: Dr. Iván Kerr, Ing. Gustavo Ortola M., Mg. Marcelo Romano, Lic. Nicolás Leoni, and Cr. Álvaro Pérez. The date '17 NOV' is prominently displayed. The event is the 'DÍA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN' held at 'CÁMARA SALTEÑA DE LA CONSTRUCCIÓN (NECOCHEA 641)' starting at 08:00 HS. A black banner says 'CUPOS LIMITADOS'. At the bottom, logos for organizing and sponsoring entities are shown: CPC, CAS, CAMARA SALTEÑA DE LA CONSTRUCCION Y AFINES, CaDiSal, Macro, Galicia, FIME, CR, UCASAL, and SALTA ARGENTINA.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Colegio de Arquitectos de Salta

7 de noviembre de 2017 · 🌐

👍 Me gusta esta página

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

MATRICULACION NUEVOS COLEGIADOS CUCICBA

- DICIEMBRE 2017



Andrés Monticelli Producciones 🤖 se siente genial.

20 de diciembre de 2017 · Buenos Aires · 🌐

Ahora EN VIVO en el ACTO DE JURA de NUEVOS MATRICULADOS Cucicba con Gustavo Ortola



👍 Me gusta

💬 Comentar

➦ Compartir



Gustavo Ortola

20 de diciembre de 2017 · 👤 ▼

Hoy me toco darle la bienvenida a los 85 nuevos matriculados de CUCICBA representando al Consejo Directivo de la institución. Ya somos 7050 Colegiados. @cucicba Armando Pepe



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

OPEN HOUSE GUATEMALA - SEPTIEMBRE 2017



Gustavo Ortola compartió un enlace.

26 de septiembre de 2017 · 11



Así culminó el Open House realizado en Guatemala entre Grupo Cerca e Interceramic - Revista Construir

Taller de marketing especializado para desarrolladores y constructores reunió a más de 250 líderes de la industria en Guatemala.

REVISTA CONSTRUIR.COM



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

MUNDO INMOBILIARIO BS. AS. - ABRIL 2018



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

AGENDA
Mundo Inmobiliario
JUEVES 12 DE ABRIL
14.30HS

TED 10 - Temas específicos desarrollados en 10 minutos

Compras emocionales, justificaciones racionales.	DISRUPCIÓN HIPOTECARIA:
TERESA SACCO Coach	Una nueva forma de dar valor a los clientes utilizando enfoques que difieren profundamente de los empleados por Bancos y competidores.
Liderazgo en tiempos de Whatsapp Las nuevas formas de liderazgo en un mundo atravesado por la tecnología.	FABIÁN CABRERA Consultor especialista en negociación y atención comercial
MARCELO LANGONE Socio urbano Propiedades	El arte de la venta. GUSTAVO ORTOLA Presidente GO Real Estate
"Coworking Inmobiliario" Cambio conceptual en el manejo del real estate. ¿Las estructuras inmobiliarias convencionales resisten o se adaptan a las nuevas tendencias? Beneficios y amenazas	Créditos Hipotecarios en menos de una hora. ¿Ficción o realidad? NICOLÁS ZANCARE Business Developer Agilia
PABLO SANCHEZ Presidente General de La Comunidad de Negocios Inmobiliarios	

ENTRADAS Y MÁS INFO: WWW.MINMOBILIARIO.COM.AR



EL ARTE DE LA VENTA INMOBILIARIA

Gustavo Ortola Martínez

Estrategias y prácticas para la venta de productos con valor agregado.



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

ELDI PANAMA - JUNIO 2018

EL AÑO DE LOS NICHOS
7 Y 8 DE JUNIO 2018
PANAMA CITY
W HOTEL PANAMA

#eldipanama

LA CUMBRE DE REAL ESTATE MAS IMPORTANTE DE LATINOAMERICA
100 INVERSIONISTAS DE REAL ESTATE

OPORTUNIDADES GEOGRAFICAS: 10 CIUDADES POR DESCUBRIR
NICHOS DE OPORTUNIDAD

CONGRESO
SPEAKERS INTERNACIONALES

ALBERTO SALAZAR DIRECTOR BOFIT - MEXICO "El rol de la consultoría inmobiliaria"	MARGARITA PASOS CO-FOUNDING SUPERSECTOR INTERNACIONAL - NICARAGUA "El desarrollo inmobiliario para crecer: oportunidades de inversión, cómo elegir y qué hay que buscar cuando se decide no sólo dónde"
ALFONSO MEDINA DIRECTOR DE OPERACIONES Y&B GROUP - MEXICO "El rol del cliente y el rol de la tecnología"	AGUSTIN BARRIOS GOMEZ CEO KIP - MEXICO "Cómo aprovechar el rol de la tecnología en el sector"
JHONEL BRACHO INVESTIGADOR Y FUNDADOR ASTE ASISTENTE - PANAMA "Transición del sector inmobiliario a un modelo digital: retos y oportunidades"	GUSTAVO ORTOLA PRESIDENTE GO REAL ESTATE - ARGENTINA "Desarrollando el sector"
CARLOS PUÑOZ-418 DIRECTOR DEL FUTURO GRUPO 418 - MEXICO "El futuro del sector inmobiliario"	JAVIER GOVI FUNDADOR Y PRESIDENTE SHAR - MEXICO "Cómo utilizar los recursos que genera internet"
DAMIÁN TABAKMAN RECTOR REAL ESTATE - ARGENTINA "Hacia un modelo inmobiliario digitalizado: oportunidades y desafíos"	IGNACIO TORRES DIRECTOR DE OPERACIONES GO REAL ESTATE - ARGENTINA "Hacia un modelo inmobiliario digitalizado: oportunidades y desafíos"
JORGE CASTAÑARES DIRECTOR EJECUTIVO ABERTIA CAPITAL - MEXICO "El rol de la tecnología en el sector inmobiliario"	

#elañodelosnichos

Sponsors: BuildingLink, CMI, homegate, GP, TACHER ARQUITECTOS, MINDS OVER MARKETS, GRUPO S.G.

Informes:
info@eldipanama.com
+52 (81) 83 48 44 48 ext.176
+52 1 81 29 14 51 76



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

SPEAKER: GUSTAVO ORTOLA

GO REAL ESTATE / ARGENTINA PRESIDENTE

Ingeniero Industrial del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, Martillero y Corredor Público Nacional Universidad Tecnológica Nacional (U.T.N.) Presidente de GO Real Estate: desarrolladora y comercializadora de proyectos inmobiliarios con perfil de servicio y gestión focalizada en el manejo personalizado del cliente y el producto.

Especializado en desarrollos inmobiliarios, comerciales y de retail. Enfocando su actividad en la creación, conceptualización, desarrollo y ejecución de proyectos inmobiliarios y en el apoyo a desarrolladores en la definición del mercado objetivo de sus proyectos, conceptualización de proyectos, el diseño de productos, la ejecución de proyectos, la estructuración financiera, la comercialización y su posterior ejecución.

INFORMES:
info@eldipanama.com
+52 (81) 83 48 44 48 ext.176
+52 1 81 29 14 51 76

Sponsor Premium: BuildingLink

Organizan: MINDS OVER MARKETS, GRUPO S.G.



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

BIENVENIDA MATRICULADOS COLEGIO

CORREDORES DE BS. AS. - DIC. 2019

El 11/12/19 la charla motivadora a los nuevos 115 Corredores matriculados de CUCICBA. Este rincón de placer de mi profesión que me mantiene vivo y me exige estudiar, aprender y capacitarme para cada día ser un mejor profesional.



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

EL ARTE DE LA VENTA INMOBILIARIA

CONFERENCIA POSGRADO ARQUITECTURA ORT URUGUAY 2019



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

EL ARTE DE LA VENTA INMOBILIARIA

LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS ROSARIO 2019



EL ARTE DE LA VENTA INMOBILIARIA GUSTAVO ORTOLÁ

Las herramientas, el método, las tácticas y los procedimientos para la comercialización de productos inmobiliarios con valor agregado



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

20. NOV

A LAS 18 HS

Av. Candido Carballo 183
piso 3- of. 1y 2 Puerto Norte

☎ (+549) 341 6509373

✉ mariel@lcnirosario.com

LCNI / La Comunidad
de Negocios
Rosario / Inmobiliarios





GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

SEMINARIO DE DUEÑOS



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200



Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

ENCUENTRO NACIONAL DE INVERSIONES ROSARIO 2019



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

FABRICANDO CIUDADES EXPO REAL ESTATE ARGENTINA 2019

11° CONGRESO DE **DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS**

2 DIAS
TODA LA ACTUALIDAD DEL MERCADO INMOBILIARIO
- 90 PRESTIGIOSOS SPEAKERS

22 y 23 Agosto 2019
10 a 20 hs

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA 2019
Hilton Buenos Aires

VIERNES 23 DE AGOSTO - 14:00 HS

FABRICANDO CIUDADES

Como se diseñan los nuevos distritos en desarrollo en Argentina contado por sus protagonistas. Estrategias para el desarrollo de programas mixtos con valor agregado enfocados en la definición estratégica del uso de la tierra, insumo fundamental para la producción de emprendimientos inmobiliarios.



Martin Bodas
Urbanista BMA



Nestor Ibarguren
DISTRITO 1, Puerto Madryn, Chubut



Ricardo Griot
MIO Ciudad, Rosario, Santa Fe



Ezequiel Leisbaschhoff
Gerente comercial del Grupo Portland x AMO



Ricardo Rossi
EL AMPARO, Estancia Grande, San Luis



Moderador:
Gustavo Ortola



GO
REAL
ESTATE

www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com

ADQUIERA SU ENTRADA EN WWW.EXPOREALESTATE.COM.AR



MARKETING PARA DESARROLLOS INMOBILIARIOS Creando Real Estate con valor agregado.
SEPTIEMBRE 2013 BRE Ediciones



www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294

Buenos Aires / Argentina

Tel: (5411) 4505-2200

Twitter: @gorealestatearg

Instagram: GustavoOrtola

Facebook: GOGustavoOrtola

Mail: gustavo@ortola.com



GUSTAVO ORTOLA MARTINEZ - ANTECEDENTES

MARCAS DESARROLLADAS

Marcas y programas de identidad desarrollados por GO.



www.gorealestate.com.ar



LIKE Propiedades

www.like.com.ar

Campana 3294
Buenos Aires / Argentina
Tel: (5411) 4505-2200



**Ecodistrito
Las Artes**

Twitter: @gorealestatearg
Instagram: GustavoOrtola
Facebook: GOGustavoOrtola
Mail: gustavo@ortola.com