

CU CICBA

AGOSTO 2025

AÑO VIII - NÚMERO 27

 **CABAPROP ENTRÁS Y TE ILUSIONÁS**






Oscar Lema,
Presidente de
Finaer, recibe
el premio por el
aporte al Sector
Inmobiliario

Finaer presente
y premiada en
Expo Real Estate 2025.
Un reconocimiento
que nos enorgullese.

¡Gracias a todos los profesionales
que nos acompañan siempre!
¡Este premio es de todos!

Finaer
Garantías para alquilar

Finaer. La Garantía más completa.
 www.finaersa.com.ar

EL COLEGIO INMOBILIARIO CRECIENDO HACIA LA EDAD ADULTA

El Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires está completando el actual período de gestión. Es el noveno cuerpo de autoridades que gobierna CUCICBA desde su creación en junio de 2007. Es una joven pero destacada y provechosa vida como institución.

A lo largo de toda su historia, el Colegio Inmobiliario es un ejemplo de funcionamiento institucional. No sólo porque se ha respetado en cada una de sus administraciones las normas que rigen su funcionamiento. Sino porque cada nueva gestión honró este legado profesional.

Esta tradición institucional se mantiene a lo largo de sus 17 años de existencia. Incluso cuando cambió la identidad política de sus autoridades. Estas prácticas se mantienen porque el Colegio representa la expresión democrática de los inmobiliarios porteños.

Dicha herencia se constituye en el respeto de la voluntad de la mayoría de los matriculados. Este mandato tiene como eje la defensa irrestricta de la profesión del corredor inmobiliario. Y el sostenimiento de las leyes y sus instituciones que regulan la actividad.

En este punto hay que destacar el desempeño de los Consejos Directivos de la institución. A lo largo de las diversas gestiones, los consejeros fueron los verdaderos artífices del funcionamiento cotidiano y en todas las áreas de competencia que el Colegio despliega en forma permanente.

También se observa el trabajo de la Asamblea de Representantes. Este colectivo de más de medio centenar de matriculados analiza, delibera, y promueve acciones específicas y destacadas. Todas ellas resultan estratégicas para la institución y sus matriculados.

Vamos a mencionar también el desempeño del Tribunal de Ética y Disciplina, que evalúa y sanciona las malas prácticas. Y la Comisión Revisora de Cuentas que audita la contabilidad de la organización.

Como cada cierre de etapa, vendrán los balances y comentarios. Que están en manos de los matriculados y sus representantes. Pero también aparece la esperanza por la apertura de una nueva etapa. Con su ímpetu innovador y la renovada energía de todos los comienzos.

De lo que tenemos certeza es que se va a continuar trabajando por el Colegio Inmobiliario. Para que la institución sea cada día mas fuerte y potente. Con el objetivo de defender la actividad, generar condiciones para mejorar la profesión inmobiliaria, y procurar sostener sus instituciones.

Staff - CUCICBA

Revista oficial del Colegio Único
de Corredores Inmobiliarios de CABA.
Adolfo Alsina 1382
Tel: 4124-6060

DIRECTORA GENERAL

CI Nélide **Abdala**

DIRECTORA EDITORIAL

Annie **Ballandras**

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

CI Vanesa **Armesto**

CI Miguel **Chej Muse**

CI José María **Seoane**

CI Jorge Alberto **La Torre**

CI Jonathan **Brusi**

COMUNICACIÓN

Diego **Colombres**

REDES SOCIALES

Franco **Duarte**

AGENCIA DE PRENSA

Open Group

ARTE

Salvador **Curutchet**

FOTOGRAFÍA

Org. Reynoso **Bustamante**

Salvador **Curutchet**

Franco **Duarte**

PRODUCCIÓN GENERAL

Annie **Ballandras** (annieballandras@gmail.com)

Revista CUCICBA, Año 8, Edición N°27. Edición digital.

AGOSTO 2025. Queda prohibida la reproducción
total o parcial del material publicado.

Propietario y editor responsable CUCICBA. El contenido
de los avisos publicitarios y notas no son contractuales ni
responsabilidad del editor, ni de CUCICBA,

sino de las empresas firmantes y/o de sus autores.

Los colaboradores son ad-honorem.

Las imágenes publicadas son de uso libre.

SUMARIO

EDICIÓN **27** | AGOSTO **2025**

P 3

Editorial

P 8

Este año marca un nuevo
punto de partida para
el mercado inmobiliario.

Por la CI Vanesa Armesto

P 24

Cabaprop abre la puerta a los
Martín Fierro de Radio 2025.

P 28

Hipotecas divisibles: un nuevo
horizonte para la vivienda y el
crédito.

Por el CI Miguel Chej Muse

P 32

El Colegio Inmobiliario en el
Summit Real Estate La Nación
2025.

P 36

El estado parcelario brinda
seguridad jurídica.

Por el CI José María Seoane

P 42

Homenaje al CI Roberto
Nicolás Arévalo en el Día del
Corredor Inmobiliario.

Por el CI Jorge Alberto La Torre

P 46

Más beneficios pensados
para vos.

P 52

Jura de nuevos matriculados.

P 58

El Colegio Inmobiliario
colabora con la Casa del Teatro
y el Hogar Mariposa.

P 60

¿Cómo pasé de una
inmobiliaria tradicional a una
inmobiliaria moderna?.

Por el CI Jonathan Brusi

P 66

La revista de CUCICBA.





Colegio
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

GASTRONOMIA

Descubrílos

INV.
GIN&TAPAS
BIBLIOTECA NACIONAL
BUENOS AIRES



15%
descuento
Efectivo

INVERNADERO

*Desayunos, almuerzos, meriendas,
y eventos corporativos.*

Agüero 2502
011 15 2561 2502



20%
descuento
Efectivo

EL ESPAÑOL

*Local amplio, se sirven vinos
locales y platos tradicionales
españoles, como paella.*

B. de Irigoyen
11 5612 3008



20%
descuento
Efectivo

CENTRO VASCO FRANCÉS

*Un referente de la cocina vasca en la
escena porteña.*

Moreno 1370
11 4382 0244



20%
descuento
Efectivo

SALTA EL FUEGO

*¡El verdadero sabor de la parrilla
nacional!*

Hipólito Yrigoyen
011 5118 5410





Tecnología que protege tu negocio

Con Finaer cada operación de alquiler está resguardada por sistemas de seguridad digital de alto nivel.

Más confianza, más control,
más tranquilidad para vos y tus clientes.

Finaer
Garantías para alquilar



¿Chateamos?
6842-5100




¿Ya te visitamos?

Contamos con un **amplio equipo** de **Oficiales de Cuentas** para atender todas tus inquietudes.

¡Agendá una visita!
Escribinos a inmobiliarias@finaersa.com.ar

Finaer
Garantías para alquilar

Finaer. La Garantía más completa.
 www.finaersa.com.ar



ESTE AÑO MARCA UN NUEVO PUNTO DE PARTIDA PARA EL MERCADO INMOBILIARIO

La reaparición del crédito hipotecario, la recuperación de las escrituras, el fortalecimiento de las instituciones y la mayor profesionalización del sector son señales de un ciclo que se abre con mejores perspectivas. El desafío será sostener la confianza, adaptarse a las nuevas herramientas y continuar ofreciendo un asesoramiento integral y honesto.

POR LA CI VANESA ARMESTO



Mis comienzos en el rubro inmobiliario

Mi trayectoria en el rubro inmobiliario comenzó en 1998, en un momento en el que, por cuestiones familiares, no podía dedicarme a mi profesión inicial: el periodismo. Esa circunstancia me obligó a replantear mi camino profesional y a reinventarme. Así fue como descubrí una actividad que, con el tiempo, no solo se convirtió en una salida laboral, sino en una verdadera vocación.

Desde el inicio comprendí que este mercado no se trata únicamente de propiedades, sino de personas y de proyectos de vida. Detrás de cada cliente hay una historia, una necesidad, un sueño o un desafío. Aprendí que el rol del profesional inmobiliario no es solamente mostrar o vender, sino escuchar, acompañar y generar confianza en decisiones que muchas veces son de las más importantes de la vida de las personas.

El periodismo me había brindado herramientas valiosas que pude trasladar a mi nueva profesión: la capacidad de comunicar con claridad, de observar en detalle y de hacer las preguntas correctas. Estas competencias me ayudaron a marcar un diferencial como martillera y corredora inmobilia-

ria, porque entendí que no alcanzaba con conocer el valor de una propiedad; era necesario interpretar el contexto, transmitir información de manera accesible y, sobre todo, ofrecer un asesoramiento integral.

Siempre fui una persona a la que le gusta capacitarse y mantenerse actualizada. Por eso, a lo largo de los años me propuse estar al tanto de todas las medidas, leyes y regulaciones que pudieran impactar o modificar el mercado. Creo firmemente que un verdadero profesional inmobiliario debe brindar un servicio que vaya más allá de la simple intermediación: un asesoramiento completo, sólido y confiable que ayude a los clientes a tomar decisiones con seguridad. En este punto, hoy contamos con un colegio presente, que acompaña brindando continuamente capacitaciones, para que los profesionales tengamos las herramientas necesarias para brindar un asesoramiento de excelencia, a la altura de lo que nuestra profesión requiere.

La pandemia de 2020 marcó un antes y un después para todos, tanto a nivel social como profesional. En mi caso, me obligó nuevamente a reinventarme. Fue un período de gran-



¡NOS AGRANDAMOS!

En **Garantías Premium Group** ponemos a disposición de los profesionales inmobiliarios, **siete Salas de Firmas** en nuestras nuevas oficinas, estratégicamente ubicadas.

Pensadas para brindar una experiencia Premium a nuestros clientes.



> Flores

> Palermo

> Recoleta

> V. Urquiza

> Zona Norte

> Zona Oeste

> Zona Sur



**¡Elegí lo mejor,
elegí Garantías Premium!**

➤ www.premiumgroup.com.ar



des desafíos, pero también una oportunidad para unir mis dos pasiones: el periodismo y el mundo inmobiliario. De esa unión nació un medio digital propio, creado con el propósito de comunicar novedades, cambios y tendencias del sector. Ese espacio se transformó en un canal de referencia para que todas aquellas personas interesadas en el mercado pudieran encontrar respuestas claras, actualizadas y confiables.

El contexto argentino siempre nos presenta desafíos: la inestabilidad económica, las fluctuaciones en los valores y la necesidad constante de adaptación. Sin embargo, considero que en cada dificultad también hay una oportunidad para crecer, aprender y desarrollar nuevas estrategias. Esa resiliencia es, en definitiva, parte de la esencia de quienes tra-

bajamos en este rubro. Hoy, después de más de dos décadas de recorrido, sigo convencida de que la clave está en construir relaciones profesionales basadas en la honestidad, el compromiso y la cercanía. Cada operación representa mucho más que una transacción: es la posibilidad de acompañar a las personas en un paso fundamental de su historia.

La importancia de la comunicación con los clientes

En el rubro inmobiliario, la comunicación con los clientes es clave. No se trata solo de mostrar una propiedad o hablar de precios, sino de transmitir información de manera clara, honesta y accesible. Cada persona que se acerca tiene expectativas, dudas y necesidades diferentes, y mi responsabilidad

El mercado inmobiliario vive un momento de transición y oportunidad. Si la macroeconomía logra sostenerse y el crédito continúa expandiéndose, este 2025 podría marcar el inicio de un nuevo ciclo de crecimiento sostenido.

como profesional es escuchar, comprender y responder de forma personalizada.

Estoy convencida de que la comunicación efectiva construye confianza. Cuando un cliente siente que puede expresar sus inquietudes y que recibe explicaciones claras sobre el mercado, las leyes o las condiciones de una operación, se genera un vínculo sólido que trasciende una simple transacción.

Mi formación como periodista me brindó herramientas valiosas para aplicar en esta profesión: saber preguntar, interpretar, explicar y —sobre todo— hacer que la información llegue de manera sencilla. Gracias a esto, hoy puedo ofrecer un asesoramiento integral donde el cliente no solo recibe datos, sino también comprensión y acompañamiento en cada paso del proceso.

La actualización en la comunicación con los clientes

El modo de comunicarnos con los clientes también fue cambiando con el tiempo. En mis primeros años, la atención era casi exclusivamente presencial o telefónica. Hoy, la tecnología nos brinda un abanico de herramientas que nos permiten estar más cerca de las personas, incluso a la distancia.

La pandemia aceleró este proceso y nos obligó a incorporar nuevas dinámicas: videollamadas, recorridos virtuales, firmas digitales y un contacto mucho más ágil a través de redes sociales y medios digitales. Lejos de reemplazar el trato humano, estas herramientas vinieron a complementarlo, dándonos más posibilidades de adaptarnos a las necesidades de cada cliente.

Creo que la actualización constante en la manera de comunicarnos es tan importante como estar al día con leyes o medidas que afectan al mercado. Porque en definitiva, la comunicación es el puente que conecta al profesional con el cliente, y es a través de ella donde se construye confianza y se fortalecen los vínculos.

La clave de un verdadero profesional inmobiliario está en brindar un asesoramiento integral, que combine experiencia, actualización y cercanía con las personas.

Situación actual del mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario argentino en 2025 se encuentra en un escenario de reactivación, después de varios años de retracción marcada por la falta de crédito, la incertidumbre macroeconómica, falta de confianza que marcaron una caída sostenida en los niveles de actividad.

Hoy, las señales de mejora son evidentes:

- Aumento de escrituras: tanto en CABA como en el interior del país, se registran volúmenes muy superiores a los de 2023 y 2024.

- Reparación del crédito hipotecario: los bancos, en especial los públicos, volvieron a ofrecer líneas de financiamiento que dinamizan el mercado.

- Mayor confianza del consumidor final: quienes habían postergado la decisión de compra, comienzan a volver al mercado motivados por mejores condiciones.

El mercado actual combina un factor clave: precios en dólares, que si bien comenzaron a recuperarse, después de la fuerte caída, aún se encuentran por debajo de los picos históricos y una demanda contenida que vuelve a activarse. Esto genera un entorno favorable tanto para quienes buscan acceder a la primera vivienda como para los inversores que buscan refugio en el ladrillo.

No obstante, todavía persisten desafíos importantes, como, la inflación que siempre estamos alertas a que no se dispare, la volatilidad del tipo de cambio, temas que continúan influyendo en las decisiones, la necesidad de mayor previsibilidad normativa para consolidar la confianza.

Y en cuanto al acceso al crédito sigue concentrado en sectores con ingresos formales, dejando afuera a una parte



El rol del profesional inmobiliario no es solamente mostrar o vender, sino escuchar, acompañar y generar confianza en decisiones que muchas veces son de las más importantes de la vida de las personas.

significativa de la población, que son los que mas necesitan contar con un financiamiento.

En síntesis, el mercado inmobiliario argentino vive un momento de transición y oportunidad. Si la macroeconomía logra sostenerse y el crédito continúa expandiéndose, este 2025 podría marcar el inicio de un nuevo ciclo de crecimiento sostenido.

Crecimiento este año y perspectivas

El 2025 mostró un primer semestre mucho más alentador de lo esperado. En la Ciudad de Buenos Aires se registró un 94 % más de escrituras que en el mismo período del año anterior, mientras que a nivel nacional el crecimiento promedio fue del 35 % respecto a 2024 y del 50 % en comparación con 2023.

Estos números marcan un cambio de tendencia después de

varios años de estancamiento. De cara al segundo semestre, las perspectivas son positivas, siempre que se mantenga cierta estabilidad económica, que el nivel de confianza logre estabilizarse y que los bancos sostengan las líneas de financiamiento. Si esos factores se consolidan, el mercado inmobiliario podría cerrar 2025 como el mejor año de la última década.

Compra/venta: evolución y disparadores

El segmento de compra-venta mostró un repunte sostenido en lo que va del año. Dos fueron los grandes disparadores:

1. El regreso del financiamiento hipotecario. La posibilidad de acceder a créditos volvió a dar dinamismo a un mercado que llevaba años moviéndose casi exclusivamente en efectivo. Hoy, operaciones que parecían imposibles se concretan gracias a estas líneas de crédito.

2. El ladrillo como refugio de valor. En un contexto de

miAlquiler
GARANTIAS

Contratá
con nosotros
tu garantía
de alquiler!

Aprobación en 2 HORAS

Mínimos requisitos

Trámite ONLINE

Financiación a tu
medida

www.mialquilergarantias.com.ar

info@mialquilergarantias.com.ar | +54 9 1122394466

volatilidad económica, muchas familias e inversores vuelven a ver en el inmueble un activo seguro y tangible, que no solo preserva valor sino que también puede generar renta.

En este escenario, los departamentos usados, son protagonistas, convirtiéndose en los más demandados. Los compradores buscan propiedades que combinen precio atractivo, ubicación estratégica y posibilidad de financiamiento.

La compra para vivienda propia volvió a ganar protagonismo frente a la especulación, lo cual le da mayor solidez al mercado, ya que se trata de una demanda más genuina y menos sujeta a vaivenes coyunturales.

Créditos hipotecarios: bancos y cifras

Publicar un inmueble apto crédito, es sinónimo de consultas, y concreción de entrevistas. Entre enero y junio de este año, se otorgaron más de 19.000 hipotecas, un 72 % más que en todo 2024. El 65 % se concentraron en el AMBA, con un volumen superior a los USD 1.600 millones.

En CABA, casi 1 de cada 5 escrituras se concretó con crédito, otorgados principalmente por los bancos públicos Nación y Ciudad. El lado B de estas operaciones, son los tiempos, que lamentablemente suelen ser muy extensos lo que a en algunas ocasiones pone en riesgo la operación.

El público inversor

El inversor está empezando a animarse nuevamente de a poco va apareciendo en el mercado. El perfil del inversor inmobiliario en la actualidad, cambió notablemente respecto a años anteriores. Hoy ya no alcanza con adquirir cualquier propiedad: el inversor se volvió mucho más analítico y selectivo.

Busca principalmente:

- Eficiencia en la inversión: propiedades con relación precio/m² competitiva y bajo costo de mantenimiento.
- Ubicación estratégica: cercanía a polos educativos, centros comerciales o barrios con buena conectividad.
- Potencial de revalorización: zonas en crecimiento que aseguren no solo renta inmediata, sino también valorización futura.

Zonas en crecimiento

Las preferencias dentro de CABA, históricamente son Palermo, Belgrano, Caballito Recoleta continúan liderando por su oferta cultural, gastronómica, educativa, la conectividad es un punto importante a la hora de elegir un barrio.

Y tenemos barrios como Villa Urquiza, Villa Crespo, Nuñez que se están posicionando en búsqueda, por sus espacios verdes, y relación precio. La búsqueda ya no pasa solo por la ubicación céntrica, sino por un equilibrio entre calidad de vida, conectividad y potencial de valorización, y también búsqueda de oportunidades, que el mercado de los últimos años presente en los diferentes barrios de la ciudad.

Metros más solicitados

El departamento más demandado actualmente es el de 3 ambientes. Después de la pandemia, los departamentos más grandes, 3 y 4 ambientes, tienen un lugar importante dentro de las búsquedas. Por ejemplo antes una pareja sin hijos, generalmente orientaba su búsqueda a los departamentos de dos ambientes, hoy se inclinan a los inmuebles con dos dormitorios, esto se debe al cambio que generó esa etapa que transitamos, en donde mucha gente continúa con teletrabajo o modalidad híbrida y la necesidad de contar con un espacio móvil de trabajo se volvió casi un imprescindible, y obviamente la aparición de los créditos hipotecarios. O familias que vivían en casas grandes, con hijos que dejaron el hogar, y deciden achicarse pero conservando cierta cantidad de metros y en este caso también se inclinan por los 3 ambientes.

El rol del monoambiente

En estos momentos tenemos un sobre stock de monoambientes en venta, esto se debe a que durante varios años se construyeron muchos inmuebles de esta tipología, que eran usados como estudio, oficinas, viviendas o un mix. Estos inmuebles en su mayoría fueron adquiridos por inversores atraídos por la posibilidad de resguardar capital con un bajo costo, y una buena renta en relación al dinero invertido. Hoy son de los productos que menos recuperan valor y que menos rotación de mercadería genera.

No obstante, nuevamente mencionando la aparición de los créditos hipotecarios, es un buen producto para la adquisición de una primera vivienda.

El sueño de la casa propia

El sueño de la casa propia es, históricamente, uno de los motores más fuertes del mercado inmobiliario argentino. Para muchas familias, no se trata solo de adquirir un inmueble, es alcanzar seguridad, estabilidad y pertenencia. La reaparición



La participación en el Colegio es fundamental: permite jerarquizar la profesión, generar mejores condiciones de trabajo y defender los intereses del sector. Entiendo la participación como un compromiso colectivo, juntos logramos más.

de los créditos hipotecarios reabrió esa posibilidad para miles de personas que hasta hace poco lo veían como algo inalcanzable. Hoy, familias jóvenes con empleo formal vuelven a proyectar la compra de su primera vivienda.

Alquileres tradicionales

La derogación de la Ley de Alquileres por el DNU 70/2023 marcó un verdadero punto de inflexión en el mercado argentino. Su eliminación generó un reacomodamiento inmediato en la oferta, los precios y la dinámica contractual.

En términos de oferta, el Observatorio del CUCICBA registró un aumento del 166% en CABA entre la derogación y abril del año siguiente. En cuanto a precios, los alquileres

bajaron un 36% en términos reales frente a la inflación. Los nuevos contratos acordados libremente resultaron más accesibles que los ajustados por el ICL.

Se recuperó la flexibilidad contractual: plazos, moneda, ajustes y cláusulas volvieron a ser materia de negociación entre las partes. Hoy se pactan ajustes trimestrales por IPC u otros índices, eliminando la rigidez anterior, que generó una paralización y la crisis del mercado locativo, con una baja histórica de inmuebles ofrecidos en alquiler, en un país con un alto porcentaje de déficit habitacional.

La derogación también revalorizó un aspecto central: la seguridad jurídica en la propiedad. Los contratos volvieron a estar respaldados por el Código Civil y Comercial,



devolviendo confianza a los propietarios y otorgando mayor previsibilidad al mercado.

En síntesis, la derogación abrió un nuevo escenario: más oferta, precios más equilibrados, flexibilidad contractual y la recuperación de la seguridad jurídica como pilares de la reactivación.

Alquileres temporarios vs. tradicionales

El mercado de alquileres temporarios tuvo un verdadero boom durante la pandemia, y la gran ayuda que les dio la Ley de alquileres, que hizo que muchos inmuebles se reconvirtieran a este tipo de contratos, para evadir los alcances de la nefasta ley. Ahora, esa tendencia comenzó a moderarse: las tarifas en dólares bajaron, la ocupación no es tan alta y los costos de gestión reducen la rentabilidad neta, provocando que muchos propietarios regresen al alquiler tradicional de 24 meses, que hoy ofrece más estabilidad, menos riesgos. El inversor actual evalúa con cautela: algunos mantienen unidades en temporarios en zonas turísticas, pero cada vez son más los que vuelven al mercado tradicional, atraídos por su previsibilidad.

Relación con el Colegio Profesional

Mi vínculo con el Colegio Inmobiliario es muy activo. Desde 2023 tuve el honor de desempeñarme como asamblearia, representando a colegas y participando en las decisiones institucionales.

La participación en el Colegio es fundamental: permite jerarquizar la profesión, generar mejores condiciones de trabajo y defender los intereses del sector. Entiendo la participación como un compromiso colectivo, juntos logramos más.

Comunicación en CABAPROP

CABAPROP es una plataforma fundamental para los corredores inmobiliarios matriculados. No es solo un portal más: es la vidriera oficial de nuestra profesión. Allí los inmuebles publicados tienen la garantía de estar ofrecidos por profesionales registrados, lo que brinda transparencia y confianza al público. Es esencial que todos los matriculados publiquemos en CABAPROP: la fuerza de la herramienta está en la unión. Cuantos más inmuebles se publiquen, mayor será la visibilidad y la competitividad frente a por-



**INVERTÍ BIEN, CONOCÉ MÁS:
¡NO TE PIERDAS 'DÓNDE PONGO UNOS MANGOS'!**

Suscribite a nuestro canal de Youtube y no te pierdas ninguna entrevista



www.garantina.com.ar -  [@tugarantina](https://www.instagram.com/tugarantina)


GARANTINA



tales privados. Apostar por CABAPROP es apostar por la identidad del corredor inmobiliario, en este sentido se llevo a cabo una campaña publicitaria de gran magnitud, para generar un impacto en el consumidor, que todo aquel que necesite adquirir un inmueble dentro del ámbito de la ciudad haga click en nuestra plataforma para abrir la puerta de su nuevo hogar.

Herramientas de comunicación para los profesionales

La comunicación es clave en el trabajo inmobiliario. Hoy, las herramientas digitales nos permiten llegar a nuevos clientes de manera más ágil y efectiva. Las redes sociales, los portales online, los recorridos virtuales y las firmas digitales se convirtieron en aliados indispensables. Complementan el trato personal y ayudan a brindar un asesoramiento integral. El

profesional que se adapta a estas herramientas logra mayor visibilidad, construye confianza y puede ofrecer un servicio moderno y actualizado, los corredores debimos ayornarnos a los nuevos tiempos, fue un paso forzado y acelerado motivado por la pandemia, y que esta en continuo crecimiento.

Para concluir, me gustaría destacar que el 2025 marca un nuevo punto de partida para el mercado inmobiliario argentino. La reaparición del crédito hipotecario, la recuperación de las escrituras, el fortalecimiento de las instituciones y la mayor profesionalización del sector son señales de un ciclo que se abre con mejores perspectivas. El desafío será sostener la confianza, adaptarse a las nuevas herramientas y continuar ofreciendo un asesoramiento integral y honesto, que permita a cada cliente tomar decisiones seguras en un contexto en constante cambio.



GARANTINA



¡GARANTINA TE ACOMPAÑA! PLAN MATRÍCULA 2026

ACOMPAÑANDO SIEMPRE AL MATRICULADO. SUMATE A
TRABAJAR CON LA EMPRESA N° 1 EN GARANTÍAS DE ALQUILER

LA GARANTÍA DE ALQUILER PENSADA PARA VOS.

www.garantina.com.ar -  @tugarantina





garantía**ya**

GARANTIZAMOS TU ALQUILER

RÁPIDO, SEGURO Y SIMPLE

Oficina Central

Av. Álvarez Thomas 198, CABA.

Centro de Negocios Lomitas

Alem 207, piso 3. Lomas de Zamora, Buenos Aires.

Centro de Negocios La Plata

Calle 14, esquina 44, edificio La Comunidad.
La Plata, Buenos Aires.

Sucursal Alto Palermo Shopping

Av. Santa Fe 3253, CABA.

Sucursal Dot Baires Shopping

Vedia 3600, CABA.

Sucursal Abasto Shopping

Av. Corrientes 3247, CABA.

Sucursal Plaza Oeste Shopping

Bldv. Juan Manuel de Rosas 658, Morón.

CABAPROP ABRE LA PUERTA A LOS MARTÍN FIERRO DE RADIO 2025

La noche de los Martín Fierro volvió a ser una de las grandes citas del mundo de los medios de comunicación en la Argentina. Y las figuras más grandes de la radio ingresaron por la puerta de CABAPROP.

Este año, entre los flashes de la alfombra roja y los discursos cargados de emoción, hubo un protagonista inesperado que llamó la atención de todos: Cabaprop, el portal oficial de propiedades del Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, que participó como sponsor oficial de la gala.

Una puerta en escena simbólica

La participación de Cabaprop no se limitó a una simple presencia de marca: fue una intervención creativa y simbólica. En el ingreso a la alfombra roja, por donde desfilan las celebridades más esperadas de la noche, los invitados se encontraron con una puerta especialmente diseñada con el sello de Cabaprop. La metáfora no pasó desapercibida: abrir una puerta significa abrir posibilidades, oportunidades y futuros, un mensaje que conecta directamente con la esencia del portal inmobiliario.

Esta instalación se convirtió en un punto de atrac-

ción durante toda la transmisión. Por esa puerta pasaron periodistas, conductores, artistas y referentes de la cultura, mientras las cámaras registraban cada instante. Cabaprop consiguió así convertir un gesto visual en un mensaje de marca fuerte y memorable.

Una estrategia integral de visibilidad

La acción formó parte de una estrategia integral de posicionamiento, que abarcó distintos espacios dentro de la ceremonia. Cabaprop tuvo presencia en:

- La alfombra roja televisada, con su puerta brandeada como protagonista del ingreso.
- Zócalos, PNTS y menciones a lo largo de la transmisión televisiva.
- Backs de prensa y señalética en el interior del evento.
- Un espacio propio en la previa televisada, con branding e interacción con el público.
- El auspicio de algunas ternas durante la premiación, reforzando su asociación con el reconocimiento profesional.





Este despliegue permitió que la marca se integrara de manera orgánica en un acontecimiento de gran alcance nacional, proyectando sus valores hacia nuevas audiencias.

El valor de tender puentes

Para Cabaprop, la decisión de estar presente en un evento cultural de esta magnitud no fue casual. Se trató de una apuesta estratégica por vincular el mundo inmobiliario con los espacios de comunicación y cultura más prestigiosos del país. Porque, aunque parecen universos diferentes, ambos comparten un mismo núcleo: generar confianza, cercanía y vínculos duraderos con la gente. La radio es compañía, es credibilidad y es parte de la vida cotidiana de millones de argentinos. El portal inmobiliario, por su parte, representa proyectos de vida, nuevos comienzos y la posibilidad de encontrar un hogar. En esa intersección, Cabaprop encontró un terreno fértil para transmitir su identidad de manera innovadora.

Un precedente para el sector

La participación en los Martín Fierro de Radio 2025 también marcó un precedente para la industria inmobiliaria, que pocas veces había tenido una presencia tan destacada en un evento cultural y mediático de este nivel. La acción demostró

que el vínculo entre sectores es no solo posible, sino necesario para construir una identidad institucional moderna, sólida y cercana a la sociedad. En un contexto donde las marcas buscan diferenciarse con propuestas originales, Cabaprop logró dar un paso más allá: no se limitó a estar, sino que creó un concepto visual y simbólico, alineado con su campaña actual y con los valores que la plataforma representa: transparencia, confianza y profesionalismo.

Una puerta hacia el futuro

La elección de acompañar los Martín Fierro fue coherente con el crecimiento que Cabaprop viene consolidando en los últimos meses. La visibilidad lograda en la gala refuerza una estrategia de largo plazo, donde la creatividad y la innovación son herramientas centrales para acercar la marca a distintos públicos. En definitiva, la experiencia dejó en claro que los espacios compartidos entre el mundo inmobiliario y la cultura no solo son posibles, sino que pueden convertirse en escenarios clave para proyectar un futuro. Y Cabaprop, fiel a su espíritu, eligió hacerlo abriendo una puerta: un gesto simple pero cargado de significado, que sintetizó su misión de conectar personas con proyectos, ciudadanos con hogares, y comunidades con nuevas oportunidades.



miAlquiler

GARANTIAS

Aliados de los
corredores
inmobiliarios

¡Contáctanos!



[mialquiltergarantias](https://www.instagram.com/mialquiltergarantias)



[mialquiler](https://www.facebook.com/mialquiler)



www.mialquiltergarantias.com.ar



info@mialquiltergarantias.com.ar



+54 9 117904 6664



HIPOTECAS DIVISIBLES: UN NUEVO HORIZONTE PARA LA VIVIENDA Y EL CRÉDITO

Se habilitaron las Hipotecas Divisibles, registración de boletos de compraventa, y se implementó un régimen para hipotecar el derecho real de superficie. Se busca reactivar el crédito, proteger a los compradores de viviendas en pozo y dar mayor transparencia a los proyectos inmobiliarios.



POR EL CI MIGUEL CHEJ MUSE

La norma introduce cambios significativos al instrumentar las hipotecas divisibles, la registración de boletos de compraventa y la implementación de un régimen claro para hipotecar el derecho real de superficie.

Estas herramientas buscan reactivar el crédito hipotecario, proteger a los compradores de viviendas en pozo, darles acceso al crédito hipotecario y dar mayor transparencia a los proyectos inmobiliarios.

¿Qué implica, claro y sin vueltas?

Un desarrollador puede constituir una hipoteca general sobre el terreno o el proyecto completo, y a posteriori cuando se dividen las unidades, dividir la hipoteca, asignando el saldo correspondiente a cada comprador, quien queda como deudor individual frente al banco.

Se puede constituir una hipoteca divisible al momento de otorgar la escritura —sea de hipoteca o del derecho real de superficie— o bien fraccionar una hipoteca ya existente cuando llegue la subdivisión del inmueble, con la división proporcional del crédito y la garantía.

Boletos y contratos anotados con seguridad jurídica: Ahora es posible registrar boletos de compraventa o contratos que prometen entrega de unidades futuras, en construcción o por construirse, ya sea en los Registros de la Propiedad Inmueble o en entidades autorizadas por la CNV. La anotación registral de los boletos de compraventa, es una herramienta que protege al comprador que aún no tiene título de propiedad pero ya pagó parte del precio por una unidad. El nuevo régimen permite inscribir estos boletos en el Registro de la Propiedad Inmueble o en entidades privadas autorizadas por la Comisión Nacional de Valores (CNV).

El Código Civil y Comercial ya contaba en su Artículo 1170 con la posibilidad de inscribir los boletos de compraventa. Dicha reglamentación lo que determina es que para inscribir boletos de unidades proyectadas, primero hay que registrar en el Registro de la Propiedad Inmueble el alta del proyecto y luego, el desarrollador podrá inscribir sus boletos en cualquier registro habilitado para esa gestión.

Con anterioridad a la inscripción de un boleto, el desarrollador deberá registrar el “proyecto de edificio” en el RPI, con los proyectos de planos, preaprobaciones, documentación técnica y compromiso de afectación a propiedad horizontal.



La anotación registral de los boletos de compraventa, es una herramienta que protege al comprador que aún no tiene título de propiedad pero ya pagó parte del precio por una unidad.

La inscripción de dichos boletos tendrá una caducidad a los 5 años si no se renueva antes, para evitar que el sistema se permita operaciones con plazos eternos sin escrituración.

Estos boletos registrados pueden ser objeto de prendas o garantías reales para posibilitar el acceso al crédito y la financiación del saldo de precio.

Documentación técnica precisa: La escritura debe describir el proyecto de subdivisión, acompañada de planos de mensura, estado de ocupación, proyecto urbanístico, constancia de expediente, deuda fiscal del inmueble, certificados registrales y el compromiso irrevocable de afectación al régimen de propiedad horizontal.



Cómo funcionará en el sistema la práctica:

- a) El desarrollador obtiene el plano aprobado por el Gobierno de la Ciudad.
- b) Con ese plano, hace una escritura de afectación ante escribano público.
- c) Esa escritura se inscribe en el Registro de la Propiedad Inmueble.
- d) A partir de entonces, los boletos de compraventa y sus cesiones pueden registrarse oficialmente.

Ganancia clara para todos:

Compradores pueden acceder a crédito hipotecario a largo plazo para unidades en pozo.

Desarrolladores logran fondear sus obras, ampliar su clientela y vender con respaldo real.

El sistema financiero entra en juego con respaldo legal claro, transparencia registral y capacidad de securitización.

Corredores Inmobiliarios trabajan en un mercado más dinámico y con mayor volumen de operaciones.

Hipoteca sobre el derecho de superficie: otro camino que facilita el acceso al suelo. La resolución conjunta 2/2025 también reglamenta la hipoteca sobre el derecho real de superficie, que permite construir en un terreno o parte de él sin ser su propietario, y usar ese derecho a construir como garantía hipotecaria.

La novedad incorporada por el Decreto y su reglamentación es que al terminarse la construcción por parte del superficiario, la indemnización debida por el nudo propietario al superficiario podrá consistir en la transmisión del dominio pleno y perfecto sobre las unidades construidas por el superficiario.

En resumen, la Resolución Conjunta 2/2025 abre el camino para que cada unidad —aunque esté aún en obra— tenga su propio crédito, su escritura, y su seguro jurídico. Es darle forma al futuro antes de que las paredes estén.

El nuevo desafío: que en el corto plazo las entidades financieras ofrezcan líneas de crédito hipotecario para atender este segmento.





EL COLEGIO INMOBILIARIO EN EL SUMMIT REAL ESTATE LA NACIÓN 2025

El Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires participó activamente en el Summit Real Estate 2025, un evento organizado por La Nación que este año celebró su décimo aniversario. La jornada reunió a más de 400 referentes del mercado, en un encuentro que combinó charlas, debates y espacios de networking con el objetivo de anticipar los principales temas de agenda del sector.

El Summit, que ya se ha consolidado como una cita anual ineludible para desarrolladores, brokers, arquitectos, inversores y especialistas, ofreció una visión integral sobre las oportunidades y desafíos del real estate en la Argentina. Entre los ejes abordados se destacaron la sostenibilidad en los proyectos, las nuevas formas de vivienda, el financiamiento y los créditos hipotecarios, así como la evolución de precios y costos de construcción. También se debatieron los barrios con mayor potencial de crecimiento y la necesidad de contar con marcos fiscales claros que favorezcan la inversión.

Presencia institucional del Colegio

En representación del Colegio Inmobiliario estuvo presente Pablo Abbatángelo, Secretario de la institución, quien mantuvo un rol destacado a lo largo de la jornada. Su participación fue clave para reforzar la presencia del Colegio en un espacio donde se definen tendencias y se construye el futuro del sector. Abbatángelo dialogó con personalidades influyentes de la actividad, intercambiando ideas y fortaleciendo vínculos estratégicos.

La presencia del Colegio no solo significó estar en un foro de alto nivel, sino también participar del debate público sobre los desafíos y soluciones que enfrenta la industria inmobiliaria. De esta manera, la institución reafirma su compromiso con la capacitación, la actualización profesional y la construcción de consensos que fortalezcan la actividad.

Un espacio de actualización y diálogo

Los paneles del Summit reunieron a especialistas de primer nivel que ofrecieron perspectivas diversas sobre la coyuntura y el futuro. Las charlas fueron seguidas con gran interés por los asistentes, que aprovecharon la instancia no solo para escuchar, sino también para interactuar y generar contactos estratégicos.

La jornada demostró que el sector inmobiliario argentino está en un proceso de transformación, donde la innovación, la sustentabilidad y el financiamiento ocupan un lugar central en la agenda. En ese marco, el Colegio Inmobiliario se posicionó como un actor clave, aportando la mirada de los profesionales matriculados y reforzando la necesidad de trabajar en conjunto para proyectar un mercado más sólido y transparente.



Una pausa inesperada: el arte en escena

Uno de los momentos más sorprendentes de la jornada fue la intervención artística de Exsultate Lírica, que protagonizó un original flashmob de canto lírico en vivo. Los asistentes quedaron encantados al escuchar piezas clásicas como *La donna è mobile*, *Sempre libera*, *Habanera* y *Brindis*. El clima se transformó de inmediato en un ambiente festivo y distendido, ofreciendo un respiro creativo en medio de una agenda intensa.

Compromiso con la comunicación y la sociedad

El Colegio Inmobiliario también difundió su participación a través de su plataforma institucional y redes sociales, destacando la relevancia de estar presente en un evento de esta magnitud. Estas acciones refuerzan la vocación de la institución no solo de representar a los profesionales del sector, sino también de involucrarse activamente en el debate público y en la actualización permanente de la actividad.

Un balance positivo

En conclusión, el paso del Colegio Inmobiliario por el Summit Real Estate 2025 significó mucho más que estar presente: fue una oportunidad para estrechar lazos, escuchar voces influyentes y proyectar el futuro de la actividad con una mirada colectiva, estratégica y propositiva.

La participación en este encuentro ratifica que el Colegio no se limita a ejercer un rol gremial, sino que se convierte en un actor protagonista en la construcción del mercado inmobiliario argentino, aportando visión, representatividad y compromiso con el desarrollo de toda la comunidad.



NUESTRO
75
ANIVERSARIO

Escribanía Scarano

**DESDE SIEMPRE ASESORANDO
AL COLEGIO PROFESIONAL INMOBILIARIO
Y SUS MATRICULADOS.**

*Fundada en 1949 por el
Esc. Adolfo C. A. Scarano*

*Claudio A. Scarano
Gabriela C. Romero
Escribanos*

*Nicolás C. Scarano
Silvina L. Alemany
Escribanos*



EL ESTADO PARCELARIO BRINDA SEGURIDAD JURÍDICA

Tuvimos el agrado de entrevistar al Ingeniero CI José María Seoane, quien compartió en una grata charla sus conocimientos técnicos sobre el estado parcelario y la normativa vigente en CABA y provincia. Surgen muchas inquietudes y temores sobre esta temática, quizás por su especificidad. Hay mucha confusión también por parte de los matriculados, es entonces cuando el Colegio junto al ingeniero proponen comenzar a dar conferencias abriendo la temática y trabajando sobre las inquietudes de los colegas.



José María arranco la actividad inmobiliaria desde el año 1993 junto a su padre, en una época del país donde se trabajaba muy bien en este rubro. Ya para el año 2000 surgió la posibilidad de formalizar su curiosidad en el campo de la agrimensura comenzando la carrera de Ingeniería.

Por cuestiones personales, profesionales la misma quedo con algunas materias pendientes que en la pandemia decidió culminar para recibirse, más allá que el estudio de agrimensura de Belgrano, su barrio natal ya funcionaba con otros profesionales.

“Actualmente con muchos estados parcelarios mensuales, hay que trabajar en conjunto, no se puede llevar adelante algo grande solo. Trabajo con cadistas (profesionales que utilizan el programa AutoCad), personal administrativo que interactúa con otros colegios, con el CPA (Consejo profesional de agrimensura) en CABA y provincia donde hay muchas diferencias, leyes, normativas y jurisdicciones que se rigen de otra manera.

Lo lindo de mi actividad como agrimensurador es salir de la oficina, no podría quedarme una semana quieto en ella, me agrada el movimiento, la vida al aire libre y quizás por eso me incliné más por los campos rurales en la provincia de Buenos Aires.” Afirma.

Un estado parcelario es un documento técnico, legal, realizado por un agrimensurador matriculado que describe, y cer-





tífica la ubicación, límites, medidas, superficie, mejoras si las hubo y valuación fiscal actualizada de un inmueble, constituyendo un requisito legal para la transferencia o modificación de derechos reales sobre una propiedad. También se lo conoce como cédula catastral.

Un estado parcelario es obligatorio a las transiciones de dominio. El escribano necesita la actualización de la cédula catastral.

En provincia aplica a parcelas y PH mientras que en CABA solo en parcelas (baldía o construidas). Básicamente el agrimensor tiene que ir a ver que todo coincida con los metros que se dice tener. El escribano pide el certificado catastral y se sigue con la operación.





Hay que comprender que si tengo un depto en CABA estoy exceptuada de hacer el estado parcelario, pero si lo tuviera en provincia es obligatorio en su mayoría.

Aplica a venta, sucesión y donación en CABA y provincia. Esto es muy importante de tener en cuenta.

Las leyes que lo regulan son la 10.707 en provincia y establece el Catastro Territorial de la Provincia, definiéndolo como el registro del estado de hecho de los inmuebles en relación con su dominio y que sirve de base para el sistema inmobiliario tributario y de ordenamiento administrativo. Su objetivo es garantizar la seguridad jurídica mediante la constitución y actualización del estado parcelario, que se materializa en un Certificado Catastral que detalla las características físicas, económicas y jurídicas de cada propiedad.

“En CABA hay mucha desinformación, he dado varias charlas en el Colegio para actualizar y que los matriculados puedan tener herramientas sobre ese tema. Surgen cada vez

más consultas y somos pocos los profesionales en esta área.

Convengamos que es un acto de mensura el estado parcelario. Como Corredor Inmobiliario con CUCICBA hicimos un trabajo conjunto de difusión y creo que fue muy positivo para los colegas.

De hecho, me emocionó cuando un profesional inmobiliario se entusiasmó a estudiar la carrera de agrimensura luego de una conferencia. Hay que comprender que si tengo un depto en CABA estoy exceptuada de hacer el estado parcelario, pero si lo tuviera en provincia es obligatorio en su mayoría. Cuando es obligatorio? Es obligatorio en parcelas (casas, lote propio).”

La Ley 6437 es de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), por lo que no se aplica directamente en la Provincia

de Buenos Aires. Esta ley de 2021, vigente desde 2022, establece la obligatoriedad del "Estado Parcelario" en CABA, un certificado que debe confeccionar un agrimensor para verificar las características de un inmueble antes de su venta o modificación de derechos reales.

Y para locales, comercios, lo que manda en realidad es la parcela no la actividad. Aplica el estado parcelario sin importar su destino en CABA.

En provincia sigue el mismo principio, aplicando tanto en PH como parcela, mas allá del fin.

Quien lo pide? El escribano.

A quien lo pide? Al órgano oficial de la ciudad de BA. El catastro de la ciudad

Y es importante saber que existe el CPA Consejo Profesional de Agrimensura que regula la actividad, donde los honorarios en ambas jurisdicciones son regulados mediante una tabla que hay que respetar para evitar sanciones.

En ambas jurisdicciones, hay una tabla de honorarios sugeridos que hay que respetar para evitar sanciones.

“Realizamos un trabajo de relevamiento básicamente, lineal y angular para que la parcela este bien referenciada, entre otras tareas. Utilizamos lo que llamamos una estacion total. Una estación total es un equipo electro-óptico de precisión utilizado en topografía y agrimensura para medir ángulos (horizontales y verticales), distancias y elevaciones de un terreno de forma conjunta y detallada. Combina un teodolito electrónico para los ángulos con un distanciómetro electrónico para medir distancias, permitiendo obtener datos precisos y automatizar levantamientos de un área.”

"Constatar el hecho con el derecho" se refiere al proceso de verificar o confirmar que una situación real se ajusta y está respaldada por las normas legales existentes. Implica que un evento o suceso que ocurre en la vida (el hecho) es reconocido por el ordenamiento jurídico y, por lo tanto, produce consecuencias legales, como derechos u obligaciones.

En cuanto a términos de vigencia para CABA son 6 años y en provincia 3 años (excepto las parcelas baldías que son 2 años para ambas jurisdicciones) Esto permite la actualización impositiva si hay modificaciones con el paso del tiempo ademas pero sobre todo el estado parcelario es importante porque brinda seguridad jurídica. El comprador sabe lo que está comprando y el que vende sabe lo que está vendiendo, y se evitan reclamos. Los trámites llevan su



tiempo, en general en CABA demoran un mes y en provincia aproximadamente 15 a 20 días. En cuanto al mercado inmobiliario, quisimos conocer la opinión de José María, quien se mostró muy optimista.

“Este año fue positivo por el regreso del crédito hipotecario, hay otras variables macro económicas que han favorecido volver a comprar propiedades. Hay gente que está pudiendo acceder a su primera vivienda a través del crédito. Habrá que ajustar algunas cuestiones en cuanto a la construcción, pero el valor de los departamentos hoy está en aumento. Las estadísticas lo reflejan y la perspectiva para el año próximo es muy buena. Creo que el mercado en cuanto a valores termina encontrando el equilibrio, Argentina es un país muy razonable en comparación a otras grandes ciudades del mundo.”

SOBRE EL AUTOR

»ING. JOSÉ MARÍA SEOANE

-Ingeniero Agrimensor Matricula 3634

CPA - JN CABA

-Corredor Inmobiliario Matricula

CUCICBA N 479

-@geomedicion







HOMENAJE AL
CI ROBERTO NICOLÁS ARÉVALO
EN EL DÍA DEL CORREDOR
INMOBILIARIO



La propuesta de este reconocimiento, impulsada por el colega Armando Pepe y aprobada por unanimidad por el Consejo Directivo, consistió en otorgar a la Sala 3 — lugar donde habitualmente sesiona el Tribunal de Ética y Disciplina— el nombre de “Sala Roberto Arévalo”. De este modo, su legado y su ejemplo quedarán simbólicamente presentes en cada encuentro, cada debate y cada decisión tomada en ese espacio que él supo honrar con su labor.

La ceremonia estuvo cargada de emoción desde sus primeros momentos. Con la presencia de su esposa, su hija, demás familiares y una gran cantidad de colegas que quisieron acercarse para rendirle tributo, se vivió una jornada de profundo respeto y afecto. Acompañaron también altas autoridades de la Cámara Inmobiliaria Argentina, institución en la que Roberto tuvo una participación activa, ocupando distintos cargos —entre ellos el de Secretario en varios períodos— hasta llegar a ser Presidente.

La apertura estuvo a cargo del Secretario del Colegio, CI Pablo Abbatangelo, quien invitó a los familiares a descubrir la placa conmemorativa que inmortaliza el nombre de Roberto en la sala. El momento fue acompañado por la bendición del Padre Martín Panatti, de la Iglesia Nuestra Señora de Montserrat, otorgando un marco espiritual y solemne al acto.

Posteriormente, la Presidenta del Colegio, CI Nélide Abdala, tomó la palabra para expresar, en nombre de toda la institución, unas sentidas palabras de reconocimiento. Destacó no solo la brillante trayectoria de Roberto, sino también su generosidad, integridad y la pasión con la que defendía los valores de la profesión. En representación de los colegas y desde el cariño de una amistad entrañable, el ex

El pasado 15 de julio, en el marco de la conmemoración del Día del Corredor Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, las instalaciones del Colegio Inmobiliario (CUCICBA) fueron escenario de un emotivo acto que quedará grabado en la memoria de todos los presentes. En esta oportunidad, se rindió un sentido homenaje al CI Roberto Nicolás Arévalo, querido colega, amigo y referente indiscutido de nuestra profesión, quien hasta el día de su partida desempeñó con compromiso y responsabilidad la presidencia del Tribunal de Ética y Disciplina de nuestra institución.





Presidente del Colegio Profesional, CI Armando Pepe, compartió anécdotas y reflexiones que pintaron con nitidez la figura de un hombre íntegro, comprometido y siempre dispuesto a tender una mano.

El cierre estuvo a cargo del CI Jorge La Torre, actual Presidente del Tribunal de Ética y Disciplina, quien subrayó la impronta única que Roberto dejó en ese órgano y que seguirá guiando su accionar. En un momento cargado de emoción, hizo entrega a Norma Tringoni, esposa de Roberto, de un presente floral y un diploma firmado por

todos los integrantes del Tribunal, como símbolo del profundo agradecimiento y reconocimiento por el legado de quien, con su estatura profesional y calidez humana, otorgó prestigio y respeto a nuestra institución.

Este homenaje no solo recordó a un gran profesional, sino que también celebró la vida de un hombre que supo ganarse el afecto y la admiración de todos. Su ejemplo permanecerá vivo en cada corredor inmobiliario que, inspirado por su trayectoria, trabaje con honestidad, compromiso y amor por la profesión.



Colegio
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO



CONVENIO CON
Estética Funcional

30% OFF
En efectivo

Beneficio exclusivo
para todos
los matriculados
y empleados.

10% OFF
Otros métodos
de pago

Estética[®]
FUNCIONAL
.com.ar

CONOCÉ Y APROVECHÁ EL PROGRAMA DE BENEFICIOS EXCLUSIVOS:

whatsapp: (11) 2407 6453
www.esteticafuncional.com.ar

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

Jesucristos

IMPRENTA YAZACOPY



20% Descuento

20% efectivo, y 10% pago realizado con Mercado Pago, débito o transferencia.

Contacto:
 Hernán Yáñez
 +529 8233 / +428 9683

Mail:
 yazacopy1@gmail.com
 Av. Santa Fe 2944, Local 54

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

Jesucristos

NITIDOVISUAL
 IMPRESIONES DIGITALES DE ALTA CALIDAD.



15% Descuento

15% en efectivo o transferencia. Consultar precios a domicilio.

•Cortes de video y actualizaciones dentro del día.
 •Cortes con láser de madera, aluminio y acero.
 •Instalación de banners, mapas, cuadros y señaléticas.

•Fijas a transferencia y PAF.
 •Envío de logos de tu inmobiliaria.
 •Laminado.
 •Tintas y tonos sublimados.
 •Indumentaria: chombras, remeras y remeras.

Contacto:
 Brian Sánchez
 01170394

Estada 5075, San Isidro - Pcia. Buenos Aires
 www.nitidovisual.com.ar
 @nitidovisual

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

Jesucristos

GRÁFICA 4 COLORES



15% Descuento

15% en efectivo y 10% con Mercado Pago y transferencia.

Contacto:
 Mario Pellegrino
 19626461

Charcal 4433

MÁS BENEFICIOS PENSADOS PARA VOS

En el Colegio creemos que estar cerca de nuestros matriculados es fundamental. Por eso, la Comisión de Servicios al Matriculado trabaja día a día para brindar beneficios que no solo apoyen la labor profesional, sino que también mejoren la vida cotidiana de nuestros colegas. La idea central es escuchar sus necesidades y transformar esas inquietudes en convenios concretos y ventajas exclusivas.

Colegio Inmobiliario

BENEFICIO AL MATRICULADO
BAR INVERNADERO
Descubrílo

15% descuento

En plena Biblioteca Nacional, rodeado de libros y cultura, se instala Invernadero: un bar de 'Gin & Tapas'. Ideal para ir a picar algo y darte un gusto con su gin artesanal. Desayunos, almuerzos, meriendas, y eventos corporativos.

INV. GIN & TAPAS
BIBLIOTECA NACIONAL
CUCICBA

INVERNADERO
Agujero 2502. Recoleta
011 15-2561-2502

Colegio Inmobiliario

BENEFICIO AL MATRICULADO
BRASIL 2026
SALIDAS ENERO Y FEBRERO
Descubrílo

CONSULTAR OTROS
DESTINOS TURÍSTICOS Y SALIDAS

10% DESCUENTO PARA MATRICULADOS

Para mayor información:
María Chiarotti
maria@mercadoturistico.tur.ar
113 775 6373

MERCADO TURISTICO

En el Colegio trabajamos con un propósito muy claro: acompañar a nuestros matriculados en cada etapa de su carrera profesional y en su vida cotidiana. Para lograrlo, la Comisión de Servicios al Matriculado se ocupa de generar convenios y beneficios que les permitan acceder a productos y servicios en condiciones preferenciales.

El espíritu que guía a la Comisión es simple pero potente: escuchar a los colegas, detectar sus necesidades y transformarlas en acuerdos concretos que hagan la diferencia. Así, los beneficios no solo son un apoyo económico, sino también una herramienta para fortalecer lazos y construir una comunidad más sólida.

Acuerdos estratégicos con empresas e instituciones

La Comisión ha establecido alianzas con compañías de distintos rubros: turismo, hotelería, gastronomía, librerías, tecnología, bienestar y seguros, entre otros. Estos convenios

permiten ofrecer descuentos especiales y condiciones de comercialización exclusivas para los matriculados.

Cada acuerdo se define en colaboración con las empresas, cuidando que los beneficios sean reales, claros y útiles. El objetivo no es solo sumar descuentos, sino también generar oportunidades de valor que estén alineadas con las necesidades de los profesionales inmobiliarios en su vida laboral y personal.

Trabajando en equipo y escuchando a los colegas

Uno de los pilares de esta Comisión es su modo de trabajo colaborativo. Nos reunimos todos los segundos martes de cada mes para evaluar propuestas, intercambiar ideas y definir las mejores estrategias a la hora de negociar con las empresas. Este espacio de encuentro permite ajustar constantemente los convenios y sumar nuevas opciones, siempre teniendo en cuenta la voz de los matriculados.

“Desde la Comisión queremos que nuestros colegas se



**Colegio
Inmobiliario**



BENEFICIOS AL MATRICULADO

HOTELES *Descubrilos*



CASAS DE SPA
CASAS BOUTIQUE • DOLORES



25%
descuento
Efectivo

CASA SPA EN DOLORES

Casas cómodas, con espacio para tu vehículo y espacio de parrillero. Totalmente equipadas.

Parque Termal, Dolores
112325-2222

**Hotel
Bella Vista
Villa Gesell**



10%
descuento

BELLA VISTA

El Hotel Bella Vista está situado en Villa Gesell, a 10 km del aeropuerto internacional de Villa Gesell.

Paseo 114. Número 256
2235-031971 / 2255-462293

**Hotel
Spoleon
Villa Gesell**



10%
descuento

SPILEON

Establecimiento ofrece 16 habitaciones equipadas con TV y televisión con múltiples canales

Paseo 113. Número 255
2235-031971 / 2255-462293



18%
descuento

BOSQUE DIVINO

Complejo ubicado a los pies del Dique Valle Grande y a la orilla del río Atuel

Valle Grande, San Rafael
2604698349





sientan acompañados en todos los aspectos de su vida profesional y personal”, asegura la coordinación. “Escuchamos sus inquietudes, buscamos soluciones y generamos beneficios que realmente sumen. Para nosotros, cada acuerdo no es solo un descuento, sino una oportunidad de fortalecer la comunidad del Colegio”.

Más que descuentos: un compromiso con el bienestar

Los convenios que impulsa la Comisión no se limitan a ventajas económicas. También son el reflejo de la vocación inclusiva y colaborativa del Colegio. Cada beneficio busca mejorar la calidad de vida de los matriculados y acompañarlos en diferentes dimensiones: desde el acceso a gastronomía y turismo, hasta propuestas de bienestar, cultura o servicios profesionales.

La visión es clara: que cada colega sienta que el Colegio no solo es un espacio de respaldo institucional, sino también una comunidad que lo apoya en su desarrollo integral.

Un compromiso que crece

Con estas acciones, la Comisión de Servicios al Matriculado reafirma su misión: trabajar en equipo, escuchar a los colegas y construir un Colegio más cercano, útil y participativo. Cada nuevo convenio es un paso más en ese camino. Un esfuerzo que no se limita al presente, sino que proyecta al Colegio hacia el futuro, consolidando a la institución como un verdadero espacio de encuentro, apoyo y crecimiento para todos los profesionales matriculados.

BENEFICIOS

MERCADO TURISTICO: (Whatsapp 1137756373).

Descuentos hasta el 10% en destinos nacionales e internacionales.

YMCA: Asociación Cristiana de Jóvenes. Ofrecen gimnasios, predios de esparcimiento, y turismo. (4311.4785).

INSUCOM: Insumos de librería y tecnología. (Teléfono: 4382-0168). Descuentos de hasta un 15% en productos de librería.

ESTETICA FUNCIONAL: (Whatsapp 1124076453). Hasta 30% descuentos en bienestar general, masajes.

CAVA GENTILE: (Mendoza) 30% en la Bodega. Los envíos son a cargo del comprador. (Whatsapp 1154891726).

INVERNADERO: (Restaurante) 15% en desayunos, almuerzos, meriendas y eventos corporativos. Agüero 2502. (1525612502).

EL ESPAÑOL: (Restaurante) 20% en efectivo. B. de Irigoyen 180. (1156123008).

CENTRO VASCO FRANCÉS: (Restaurante) 20% en efectivo. Moreno 1370. (1143820244).

SALTA-EL FUEGO: (Restaurante) 20% en efectivo. Hipólito Yrigoyen 1202. (1151185410).

CASAS DE SPA: 25% en efectivo. Parque Termal en Dolores. Pcia. de Buenos Aires. (1123252222).

ACSEC: (Seguro cobertura responsabilidad carteles, daño a terceros. 15% descuento sobre premios con pagos electrónicos. (1165532820).

YAZACOPY: (Imprenta) 20% efectivo, y 10% pago realizado con Mercado Pago, débito o transferencia. Av. Santa Fe 2844. (4826-6335).

Gráfica 4 colores: (Imprenta) 15% en efectivo y 10% con Mercado Pago y transferencia. Charcas 4433. (1166184601).

NITIDOVISUAL: (Impresiones de alta calidad) 15% en efectivo o transferencia. Esnaola 5575. San Justo. Pcia. Buenos Aires (1121703016).



Colegio
Inmobiliario



BENEFICIOS AL MATRICULADO

Descubrílos

SEGURO DE CARTELES



Seguro de responsabilidad civil carteles daños a terceros.



ACSEG
Broker de Garantías

Contacto:

Agustín Malaspina

116553 2820

Mail: amalaspina@careasesores.com.ar

Info@careasesores.com.ar



JURA DE NUEVOS MATRICULADOS

En el mes de Agosto, el Colegio Inmobiliario celebró con gran solemnidad y emoción las dos ceremonias de jura de los nuevos 34 matriculados, quienes dieron un paso fundamental en su carrera profesional.





Las ceremonias de jura de los nuevos matriculados del Colegio Inmobiliario, realizadas de manera presencial en la sede institucional, se han consolidado como uno de los momentos más significativos dentro de la vida colegiada. Estos encuentros, que van mucho más allá de la formalidad de un acto protocolar, constituyen un verdadero hito para quienes inician su camino en la profesión inmobiliaria y, al mismo tiempo, representan una oportunidad para renovar el compromiso colectivo con los valores que sostienen la actividad.

Cada ceremonia se desarrolló en un marco de solemnidad y emoción que reflejó la trascendencia del momento. Desde el recibimiento cordial hasta la minuciosa organización de cada detalle, todo fue pensado para que los flamantes matriculados vivieran una experiencia memorable. La jura no solo marca el inicio de una nueva etapa, sino que también simboliza el compromiso de cada profesional con la ética, la responsabilidad y la vocación de servicio, pilares que sostienen el ejercicio de la actividad inmobiliaria.

La presencia activa de las autoridades del Colegio otorgó al acto un fuerte respaldo institucional. Miembros de la Comisión Directiva, entre ellos Federico Conte y Jorgelina González —referentes del Departamento de Servicios al Matriculado— participaron de la ceremonia acompañando de cerca a los nuevos corredores. Su presencia reafirmó

la misión del Colegio de estar junto a sus matriculados en cada paso de su desarrollo profesional, impulsando la formación, el acompañamiento y la defensa de la profesión. En sus palabras, remarcaron el impacto social y urbano que tiene la labor inmobiliaria, un trabajo que no se limita a la intermediación, sino que contribuye al crecimiento de las ciudades y a la mejora de la calidad de vida de las personas.

Uno de los momentos más enriquecedores estuvo dado por la participación de destacados corredores inmobiliarios, invitados especialmente para compartir su experiencia y brindar herramientas prácticas para el ejercicio diario. Sus





conferencias, dinámicas y profundamente actuales, abordaron temáticas que hoy atraviesan al sector: la transformación digital del mercado, las nuevas tendencias en vivienda e inversión, los cambios en los hábitos de consumo y los desafíos éticos que se presentan en un entorno cada vez más competitivo y complejo. Estos aportes, además de brindar conocimientos concretos, abrieron un espacio de reflexión sobre el presente y futuro de la actividad, invitando a los nuevos matriculados a asumir su rol con una mirada crítica, innovadora y responsable.

El momento más emotivo de la jornada fue, sin dudas,





el discurso de la presidenta del Colegio, Nélica Abdala. Con un mensaje profundamente humano y a la vez institucional, Abdala instó a los presentes a desempeñar la profesión con integridad, compromiso social y una clara vocación de servicio. Reafirmó que la ética debe ser el cimiento sobre el cual se construya cada acción y resaltó la importancia del corredor inmobiliario como actor fundamental en la construcción de ciudades más justas, sostenibles e inclusivas. Su intervención, cargada de inspiración, motivó a los nuevos matriculados a abrazar esta etapa con entusiasmo, responsabilidad y esperanza en el futuro.

En su discurso también puso en valor el rol del Colegio como garante de la formación continua, entendida como

herramienta clave para sostener la excelencia en la profesión y para acompañar los constantes cambios que atraviesan al mercado. De esta manera, la jura se transformó en un verdadero rito de paso: un acto simbólico que marca el inicio de una nueva etapa llena de desafíos, aprendizajes y oportunidades.

Pero la jura no fue únicamente un compromiso individual; también representó un acto colectivo, en el que se renovó la misión compartida de construir una profesión sólida, respetada y reconocida socialmente. Cada nuevo matriculado se suma a una comunidad que, además de movilizar inversiones y generar oportunidades, tiene el desafío de crear vínculos, aportar soluciones habitacionales y proyectar entornos urbanos más humanos y habitables.

Con esta nueva camada de profesionales, el Colegio Inmobiliario reafirma su vocación de acompañar, formar y fortalecer a quienes eligen transitar esta carrera. Las ceremonias de jura se consolidan así, año tras año, como espacios de celebración y reflexión, donde la emoción individual se combina con el compromiso colectivo de trabajar por una sociedad mejor. Son, en definitiva, una invitación a mirar hacia adelante con esperanza, confianza y convicción, sabiendo que el futuro de la profesión se construye sobre la base del conocimiento, el esfuerzo y los valores compartidos.





ESTUDIO GUSSONI & ASOCIADOS S.R.L.
Contadores Públicos
Licenciados en Administración

NUESTROS SERVICIOS

- AUDITORIA
- ASESORAMIENTO IMPOSITIVO
- CONSULTORIA
- DESARROLLO DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

CONTACTO

Costa Rica 5546 - 4 piso, Of: 408 - CABA
Info@estudiogussoniyasoc.com.ar
IG: estudiogussoni
www.estudiogussoniyasoc.com.ar

- Informes digitales.
- **Informes de dominio e inhibición de todo el país.**
- Copias de planos de obra, subdivisión, Aysa y planchetas catastrales.
- **Estudio de prefactibilidad.**
- Copias simples y certificadas de reglamentos de copropiedad y escrituras.
- **Segundo testimonio.**
- Inscripción y cancelación de medidas cautelares.
- **Inscripción de Declaratoria de herederos.**
- Partidas de nacimiento/defunción.
- **Informes de dominio de automotor.**
- Informes de dominio de buques y aeronaves.
- **Informes comerciales sin cargo.**
- Seguros de caución para alquiler.

GELER
Consultora integral

www.geler.com

info@geler.com

3991-1090

COMISIÓN DE RESPONSABILIDAD INSTITUCIONAL

EL COLEGIO INMOBILIARIO COLABORA CON LA CASA DEL TEATRO Y EL HOGAR MARIPOSA

El Colegio Inmobiliario reafirma su compromiso con la comunidad a través de acciones solidarias que reflejan los valores de empatía, cercanía y compromiso social que forman parte de su identidad institucional.

En esta ocasión, se llevó a cabo la donación de ropa para bebés y niños al Hogar Mariposa, perteneciente a la Asociación Civil Conceptos Sencillos, un espacio que brinda acompañamiento y contención a familias y pequeños en situación de vulnerabilidad.

Un gesto que abriga más que el cuerpo

La iniciativa surge del deseo del Colegio de contribuir con instituciones que trabajan día a día por mejorar la calidad de vida de los niños, proporcionando no solo ropa, sino también esperanza, calor humano y apoyo a quienes atraviesan momentos difíciles. Cada prenda donada simboliza un gesto de solidaridad que, aunque sencillo, tiene un enorme valor para las familias que reciben esta ayuda.

Reconocimiento y visibilidad

Para visibilizar la acción y agradecer al Colegio Inmobiliario, el reconocido actor Diego Reinhold, quien forma parte de la Asociación Civil Conceptos Sencillos,



participó en un video donde expresó su gratitud por la colaboración recibida. En su mensaje, destacó la importancia de que instituciones profesionales se involucren activamente en causas sociales y fomenten valores de responsabilidad y compromiso comunitario. Su testimonio subrayó cómo el trabajo



conjunto entre organizaciones y entidades profesionales puede amplificar el impacto positivo en la sociedad.

El trabajo del Hogar Mariposa

Desde su fundación, el Hogar Mariposa se dedica a ofrecer un entorno seguro y amoroso para bebés y niños en situación de vulnerabilidad. Allí se promueve su desarrollo integral, se garantiza el acceso a la salud, la educación y la nutrición, y se brinda la contención emocional que resulta clave en sus primeros años de vida. Su misión es acompañar cada etapa del crecimiento de los pequeños, asegurando que puedan desplegar sus alas en un contexto de cuidado y respeto.

La donación realizada por el Colegio Inmobiliario se suma a otras acciones de apoyo que fortalecen la labor de esta institución, reconociendo el valor de su tarea silenciosa y constante en beneficio de la infancia.

La Casa del Teatro

La presidenta de la Casa del Teatro, Linda Peretz, agradeció al Colegio Profesional Inmobiliario por la donación realizada a esta institución histórica que acompaña a nuestros artistas.

Compromiso institucional

Desde el Colegio, se destacó que este tipo de iniciativas refleja la vocación de sus miembros no solo de excelencia profesional, sino también de compromiso social. Estas acciones se canalizan a través de la Comisión de Responsabilidad Institucional, integrada por distintos matriculados, quienes trabajan en proyectos que buscan tender puentes entre la actividad profesional y las necesidades de la comunidad.

“Cada aporte es un paso hacia una sociedad más justa y solidaria. Nuestro compromiso no termina en la oficina inmobiliaria, sino que se extiende hacia los espacios donde podemos generar un impacto real en la vida de las personas”, remarcaron desde la Comisión.

Una puerta abierta hacia el futuro

Con estas donaciones, el Colegio reafirma su rol como actor comprometido en la construcción de una sociedad más solidaria, demostrando que los gestos simples pueden generar grandes cambios. La colaboración con el Hogar Mariposa y la Casa del Teatro se convierte así en un ejemplo de cómo las instituciones pueden trascender su misión principal para involucrarse en causas que fortalecen el entramado social.

Porque, en definitiva, cuando una institución tiende la mano, lo que se entrega no es solo ayuda material: también es confianza, acompañamiento y la certeza de que nadie está solo en el camino.

INTEGRANTES DE LA COMISIÓN DE RESPONSABILIDAD INSTITUCIONAL

Pablo Abbatangelo
Alejandro Braña
Astrid Sorensen
Armando Pepe
Fortunato Suppa
Maria Del Carmen Estevez
Carlos Rena
Liliana Lobosco
Maria Fernanda Mazzoni
Monica Barrena
Roman Paikin
Gustavo Tomasco



¿CÓMO PASÉ DE UNA INMOBILIARIA TRADICIONAL A UNA INMOBILIARIA MODERNA?

Hace algunos años, cuando arranqué con Brusi Propiedades, tenía muy claro que quería hacer las cosas de una manera distinta. El cartel en la puerta, el aviso en el diario y la oficina a la calle ya no eran suficientes. El mundo cambió. Y con él, la manera de vender propiedades.



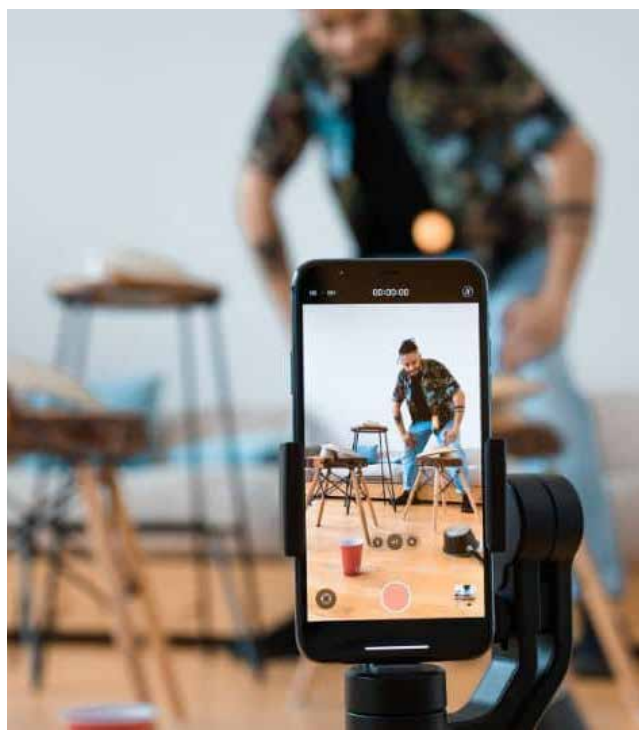
POR EL CI JONATHAN BRUSI



Durante la charla que brindé en el Colegio, compartí una idea que aplico todos los días: la transformación digital no es el futuro, es el presente. Y adaptarse no es tan difícil como parece. El primer paso, y lo digo siempre entre risas pero con toda la seriedad del caso, es entender que si tu inmobiliaria no tiene Instagram, TikTok y WhatsApp... ¡estás en el siglo pasado!

Hoy el celular es tu mejor herramienta de trabajo, y las redes sociales, tu nueva vidriera. Ya no alcanza con estar; hay que mostrarse. Pero no de cualquier forma. De a poco fuimos comprendiendo que no solo vendemos ladrillos: vendemos experiencias, estilos de vida, emociones. Y para eso, hay que contar historias. Mostrar bien. Mostrar distinto.

En Brusi Propiedades usamos inteligencia artificial para escribir mejores textos, generar ideas, armar guiones de videos e incluso organizar tareas del día a día. Nos apoyamos en cámaras, drones, estabilizadores y celulares con buena calidad para lograr contenido profesional. Sí, muchas veces el living se convierte en estudio de grabación... pero lo importante es que funciona. Porque subir contenido de valor a las





Colegio
Inmobiliario

Colegioinmobiliario



TERCERA CAMPAÑA

Ayudemos a la **Fundación Garrahan**.

Trae las llaves al Colegio Inmobiliario que no uses de bronce, doradas o plateadas, que no atraigan imanes.

Ya entregamos más de **60.000** llaves.

Estamos llenando la 3er. urna.

Vamos que falta Poco!!!

**UNA LLAVE A LA
ESPERANZA**

*Profesionales con compromiso social
y espíritu humano.*

Las recibimos en la recepción.
Adolfo Alsina 1382. CABA

redes no solo trae consultas, también posiciona tu marca personal. Y esto es clave: hoy la gente no busca inmobiliarias, busca personas. Nos siguen, nos ven, nos conocen. Saben qué comemos, dónde viajamos y cómo tratamos a nuestros clientes. Estamos hiperconectados, y eso, bien gestionado, puede ser una ventaja enorme.

Ahora bien, hacer buenos videos no garantiza ventas. Para que lo digital funcione, primero hay que hacer bien el trabajo de base. Nada reemplaza una tasación correcta, una propiedad bien presentada, limpia, ordenada, con buena luz y pensada para ser mostrada. Tampoco podemos dejar de escuchar al cliente: entender qué busca, qué sueña, qué necesita. Las redes ayudan, claro que sí, pero lo que vende de verdad es la confianza que generamos con el propietario y un valor acorde al mercado que haga posible una operación en tiempo récord. De nada sirve gastar plata en videos si no ponemos un valor competitivo. Si el precio está fuera de mercado, por más visitas que tenga el reel, no se va a vender. Por eso, lo digital tiene que ir de la mano con el conocimiento comercial y el vínculo humano.

Un ejemplo clarísimo fue lo que sucedió después de la charla en el Colegio. Una colega me invitó a colaborar en la venta de una casa que tenía publicada. Grabamos un video juntos, lo subimos a TikTok e Instagram... ¿el resultado? Más de 2 millones de visualizaciones y más de 200 mil me gusta. Una verdadera locura. Pero también una muestra de que las redes, bien usadas y con ética profesional, pueden potenciar la venta entre colegas y abrir un nuevo camino en la manera de trabajar. Pasar de una inmobiliaria tradicional a una inmobiliaria moderna no es dejar de ser quienes somos. Es potenciarnos con nuevas herramientas. Es seguir siendo martilleros, profesionales del derecho y del comercio, pero con un celular en la mano y un mensaje claro: el mundo digital también es nuestro terreno de acción.

Hoy, la confianza ya no se construye solo en la oficina. Se construye todos los días, en cada historia que subimos, en cada mensaje que respondemos, en cada video que compartimos. Porque si no estás, el cliente va con quien sí está.

Y estar, en este nuevo escenario, es animarse a mostrarse. Con humanidad, con valores, con contenido auténtico que refleje lo que somos como personas y como profesionales.

Y si me preguntás cuál fue la clave para crecer en redes, te lo resumo en una frase: conocerme a mí mismo. Descubrí qué tipo de contenido me funciona, en qué situaciones me

eleva la imagen y en cuáles (con humor) hago el ridículo. Pero todo eso se aprende haciendo. Equivocándose, probando, corrigiendo. Por eso, siempre digo: hay que dar el primer paso. Después lo vamos puliendo, pero hay que animarse.

Nadie nace influencer inmobiliario, pero todos podemos convertirnos en referentes si somos auténticos, trabajamos con pasión y entendemos que las redes no nos reemplazan: nos amplifican.

¿Mi consejo para quienes quieren empezar?

1. Abrí tu cuenta de Instagram y TikTok ya.
2. Mostrate. No hace falta actuar, solo ser vos.
3. Mostrá tus propiedades como si fueran tu casa.
4. Respondé los mensajes como te gustaría que te respondan a vos.
5. Y nunca, nunca dejes de aprender y evolucionar.

El cambio ya está ocurriendo. Lo importante es que vos también seas parte.

SOBRE EL AUTOR

»JONATHAN BRUSI

Tiene 30 años, es Martillero y Corredor Inmobiliario recibido en la UAI, y desde hace 3 años vive con pasión su profesión. Fundó Brusi Propiedades con una idea clara: estar siempre cerca del cliente, ofreciendo un servicio personalizado y ágil. Se especializa en la venta de departamentos, casas y barrios cerrados, potenciando cada operación con el poder de las redes sociales. Cree que cada inmueble tiene su historia, y su misión es encontrarle el próximo capítulo.

Instagram: @jonathanbrusi

TikTok: @brusipropiedades

WhatsApp: +5491136356829



AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2023/2025

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE

Nélida Abdala

VICEPRESIDENTE 1º

Mónica Godoy

VICEPRESIDENTE 2º

Cintia Bibbo

SECRETARIO

Pablo Fernando Abbatangelo

TESORERO

Fernando Coluccio

PROTESORERO

Liliana Cingolani

VOCAL TITULAR

Pablo Martin

Astrid Espejo Sorensen

Carlos Rodríguez

VOCALES SUPLENTES

Ana Rodríguez

Alejandro Braña

Graciela Giani

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

Rosana María A. Ruiz Anduaga

Jorge Alberto La Torre

Nora Amelia Chezzi

Fortunato José Suppa

INTEGRANTES SUPLENTES

María Cruz Casares

Diego Ruben Armua

Haydee M. La Rosa

José Daniel Becerra

Irma Mabel Fernandez

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

1. Marta Susana Liotto

2. Hernan Diego Iradi

3. Analia Veronica Insua

4. Ernesto Marcos Spolski

5. Yanina Emma Moriello

6. Roman Andres Paikin

7. Marcela Noemí Marchese

8. Nélida Cristina Buratto

9. María Alejandra Strangis

10. Marcelo Adrian Garcia

11. Ivana Soledad Gimenez

12. Xavier Ariel Lambruschini

13. Angelica Bravo

14. Nicolas Juan Mattera

15. Gabriela Alejandra Vela

16. Víctor Manuel Blanco

17. Vanesa Lorena Armesto

18. Luis Miguel Chej Muse

19. Cecilia Gabriela Pipparola

20. Fabian Ezequiel Nosedá

21. Julieta Antonini Modet

22. Alejo Esmoris

23. Desdemona Judith Moretti

24. Marcelo Fabian Romay

25. María Fernanda Montaña

26. Jose Carlos Amoros

27. Victoria A. Avakian

28. Raul Jaime Pereyra

29. Silvana G. Crivez

30. Armando Jose Gonzalez

31. María Valeria Deineka

32. Gabriel Gianoli

33. Ana Margarita Scardulla

34. Vicente Oscar Bellino

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Oswaldo Alberto Distefano

Mónica Gabriela Jabie

Emiliano Oscar Bellino Bat

INTEGRANTES SUPLENTES

Noemí Saavedra

Armando Caputo

Jacqueline Adriana Amabile

35. Maricel Noemí Jorge

36. Eduardo Nuñez

37. Sandra Liliana Ramirez

38. Martin Vicente Demarco

39. Silvina Olguin

40. Julio Rafael Biber

41. Cristina Balbo

42. Pablo Alejandro Nuble

43. Diana Alcaraz

44. Blas Gustavo Tomasco

45. Felicitas Fuertes

46. Jorge Osvaldo De Britos

47. Silvana G. Clemente

48. Fabian Enzo Fernandez

49. Marcela Ramirez

50. Leonardo Isaac Sabaj

51. Paola Andrea Zuegab

52. Hernan Diego Mandagaran

53. Lia Berta Benincasa

54. Jorge Ubaldo Navarro Isturiz

55. Leticia Adriana Espeche

56. Ricardo Daniel Barros

57. Graciela Rosa Coto

58. Alberto Hector Loyarte

59. María Del Carmen Estevez

60. Carlos Horacio Abeijon

61. Monica Graciela Tossi

62. Alejandro L. De Elizalde

63. Romina Lorena Lacanna

64. Daniel Gomez

65. Cecilia Haydee Perez

66. Agustin Antonio Colatarci

67. Eduardo Ariel Soto

FESTEJAMOS NUESTRO NÚMERO **27** SIN INTERRUPCIONES



Agradecemos el apoyo de las empresas que nos acompañan para poder llevar a los matriculados un medio de comunicación institucional y gratuita. La revista del Colegio Inmobiliario es una publicación dirigida a hombres y mujeres actuales, de vanguardia, independientes, curiosos, de criterio amplio, veloces en sus movimientos. Son consumidores, activos, sensibles, que están en constante evolución. Los contenidos buscan satisfacer todos estos intereses a través de entrevistas a distintos personajes, teniendo como pilares característicos, notas y contenidos Real Estate, propiedades, economía, fotografía, ecología, arte y cultura, emprendimientos nuevos, arquitectura, personajes, historias de Buenos Aires, producciones especiales y muchos

otros temas. Es un producto editorial de alta gama y calidad Premium, de colección, cuidada, diseñada y pensada para cautivar a un lector que valora la calidad, aprecia el buen gusto y está ávido por conocer las novedades en lo que hace a nuestra ciudad, lanzamientos y todo lo que pasa sobre el Real Estate. La Revista del Colegio Inmobiliario es el principal canal de comunicación del Colegio, el medio para difundir no solo sus noticias, eventos y cursos sino también para transmitir sus valores y forma de trabajar. Nació como una revista destinada a los matriculados inmobiliarios, pero con el crecimiento de la empresa y su comunidad, se amplió su alcance y se incorporaron nuevas formas de comunicación: guía de servicios para los matriculados. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario.

PARA PUBLICITAR EN LA **REVISTA CUCICBA**

Nos pueden llamar al: **4124-6059**
scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar
de lunes a viernes de 10 a 17 hs.



**Colegio
Inmobiliario**

**SEGUINOS EN NUESTRAS
REDES SOCIALES**
Y ENTERATE DE TODO LO QUE HACEMOS

[instagram.com/@colegioinmobiliario](https://www.instagram.com/@colegioinmobiliario)

[facebook.com/@colegioinmobiliario](https://www.facebook.com/@colegioinmobiliario)

x.com/@colegioinmobi

[youtube.com/@ColegioProfesionalInmobiliario](https://www.youtube.com/@ColegioProfesionalInmobiliario)

Adolfo Alsina 1382 - CABA - Argentina

(54 11) 4124-6060

info@colegioinmobiliario.org.ar

colegioinmobiliario.org.ar



SI VAS A



TASAR



VENDER



COMPRAR



ALQUILAR

**CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MATRICULADO**

Protegé el valor de tu tiempo y aseguré la tranquilidad de tu dinero recibiendo el asesoramiento profesional que sólo puede darte un **Corredor Inmobiliario Matriculado**.
No pongas tu futuro en riesgo.



**Colegio
Inmobiliario**

Consultá el Padrón de Profesionales Inmobiliarios Matriculados en:
www.colegioinmobiliario.org.ar