

# CUVICBA

DICIEMBRE 2025

AÑO VIII # 29





**15**  
**Finaer**  
**AÑOS**

¡El equipo de Finaer  
les desea a todos un 2026  
con muchas oportunidades!

*¡Felices Fiestas  
y próspero 2026!*

[www.finaersa.com.ar](http://www.finaersa.com.ar)

# Defendemos la profesión y el trabajo de nuestros matriculados



**E**n mis palabras de asunción para la segunda presidencia del Colegio Inmobiliario anuncié que uno de las políticas centrales de nuestra conducción es combatir la actividad ilegal. Este mandato está delegado por el Estado en las leyes que crearon la profesión, según la idiosincrasia y normativa en cada distrito del país. En la Ciudad tenemos la Ley N° 2340.

Nuestra gestión levanta esta bandera porque defiende el profesionalismo inmobiliario y el trabajo de nuestra matrícula. Ejercemos la profesión respetando todas las normas vigentes. De esta manera le otorgamos a la gente, seguridad jurídica y transparencia en sus operaciones.

Esta garantía de certeza permite que la comunidad resguarde sus bienes. Lo nuestro es cuidar el bien más preciado para los individuos como es la vivienda. Los corredores inmobiliarios acompañamos y asesoramos a la gente en el cuidado de su patrimonio. Y el Colegio Inmobiliario controla la labor de sus matriculados.

Los profesionales inmobiliarios somos sujetos de consulta para muchísimas personas. Esa confianza viene de varias décadas por trabajar en los barrios de nuestra Ciudad. Y por la eficiente respuesta y tarea que brindamos. Este vínculo se profundiza todos los días porque mejoramos la calidad de nuestro asesoramiento. Lo hacemos con los estudios universitarios, las capacitaciones permanentes que brinda en forma gratuita nuestro Colegio, y por el intercambio de experiencias.

Esta labor se replica en numerosas provincias de nuestro país. Allí es donde los colegios profesionales observan y regulan el desempeño de la actividad. A su vez, desde hace varios años, el Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios (CoFeCI) articula políticas institucionales para combatir las malas prácticas y fortalecer el ejercicio profesional.

Desde ese ámbito se implementan acciones unificadas. Todas con una mirada federal, y orientadas al sostenimiento y la jerarquización de la profesión. Somos más de 35.000 colegiados en todo el país que trabajamos en forma organizada con ese objetivo. Estamos impulsados por la convicción y el legado de varias generaciones de inmobiliarios que lucharon durante décadas para dignificar nuestra profesión.

  
Marta Liotto

#### STAFF

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

#### DIRECTORA GENERAL

CI Marta **Liotto**

#### DIRECTORA EDITORIAL

Annie **Ballandras**

#### COLABORAN EN ESTE NÚMERO

CI **Nicolás Mattera**

CI **Virginia Manzotti**

CI **Ricardo Averbuj**

**Romina Averbuj**

**Daniel Saramaga**

CI **Mariana Stange**

CI **Vanesa Armesto**

Cdora. Púb. **Miriam Sandra Roldan**

CI **María Fernanda Montaña**

#### 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°29. Edición digital.  
DICIEMBRE 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 29 | DICIEMBRE 2025

- 03 Editorial
- 08 El Colegio Inmobiliario celebró su Brindis de Fin de Año.
- 18 Tome el desafío para involucrarme en el crecimiento de la institución.
- 26 Certificados de Habilitación Profesional.
- 36 Universitarios en el Colegio Inmobiliario.
- 42 Los Colegios Inmobiliarios le damos seguridad jurídica a las transacciones de la ciudadanía.
- 48 Observatorio Estadístico.
- 50 Noche de Tango Solidaria.
- 54 +Hogares con BNA.
- 58 Aprender, compartir y crecer juntos.
- 60 El Consejo Directivo descentralizado.
- 62 Familia Inmobiliaria: Averbuj.
- 70 Ser protagonista es ser emprendedor.
- 76 Garantías Locativas.
- 78 Festejo para los matriculados.
- 80 Todavía somos humanos.
- 86 Cómo se reposicionó el mercado inmobiliario en 2025.
- 92 El uso responsable de la Inteligencia Artificial.
- 98 PRONEV y la Ciudad de Buenos Aires.
- 104 Convocatoria a Matriculados.
- 106 La revista de CUCICBA.



# ENTRÁS, BUSCÁS Y TE MUDÁS



**Comprar**

**Alquilar**

**PROPIEDAD**

**Q BUSCAR**

- Seleccionar tipo de propiedad -





# ¡Llegó **SAI** a la Argentina!

Nuevo **Sistema de Autogestión Inmobiliaria** desarrollado por **Finaer**, para elevar la productividad de tu Inmobiliaria en las operaciones con nuestra **Garantía**.

**Finaer**  
Garantías para alquilar

¡Conocé más!

Escribinos: [inmobiliarias@finaersa.com.ar](mailto:inmobiliarias@finaersa.com.ar)



Un **aliado**  
en cada operación.

Cada inmobiliaria cuenta con un  
**Oficial de Cuenta Finaer**,  
un profesional que acompaña,  
asesora y conoce a fondo su cartera.

Con **Finaer**, tus operaciones tienen  
la garantía más completa del mercado.

**Finaer**  
Garantías para alquilar

¿Querés coordinar una visita?

Escribinos: [inmobiliarias@finaersa.com.ar](mailto:inmobiliarias@finaersa.com.ar)



## El Colegio Inmobiliario celebró su Brindis de Fin de Año



**E**l Colegio Inmobiliario llevó adelante su tradicional Brindis de Fin de Año, un encuentro que ya forma parte de la agenda institucional y que se ha consolidado como un espacio de reunión y celebración destinado a matriculados, colegas y autoridades de diversas entidades vinculadas al sector inmobiliario. La actividad se desarrolló en un marco de cordialidad, orden y participación, reflejando los valores que guían el accionar de la institución y fortalecen la vida colegiada.

La jornada tuvo lugar en la sede del Colegio y comenzó con una recepción especialmente preparada para la

ocasión. Los asistentes fueron recibidos con una cuidada propuesta gastronómica, pensada para acompañar el encuentro y generar desde el inicio un ambiente propicio para el intercambio, el reencuentro y la camaradería entre los profesionales del sector. Este primer momento permitió compartir conversaciones distendidas y renovar vínculos contruidos a lo largo del año.

La celebración se destacó por su impecable organización y por la atención puesta en cada uno de los detalles, que hicieron de la noche una experiencia especial para todos los presentes. La ambientación del espacio, con una iluminación cálida y una decoración elegante, creó un entorno acogedor y



distinguido, invitando a disfrutar de una velada amena, en un clima de cercanía y cordialidad.

El evento contó con música en vivo a cargo de un saxofonista y un tecladista, quienes acompañaron el encuentro con un repertorio especialmente seleccionado para la ocasión. Las interpretaciones musicales aportaron un clima de celebración y alegría, favoreciendo el diálogo y la conexión entre colegas en un ambiente relajado y entusiasta. Asimismo, la participación de un mago sorprendió y deleitó a los presentes con entretenidos trucos de cartas, sumando un toque lúdico y original a la velada.

La concurrencia de matriculados de distintas trayectorias y generaciones reflejó la diversidad y la riqueza de la comunidad colegiada, así como el compromiso sostenido con la vida

institucional. El encuentro brindó un espacio propicio para fortalecer vínculos, compartir experiencias profesionales y poner en valor el trabajo desarrollado a lo largo del año, reafirmando el sentido de pertenencia al Colegio.

Durante la noche, la presidenta del Colegio Inmobiliario, Marta Liotto, presentó el video institucional, en el que se reflejaron las principales acciones y actividades llevadas adelante durante el año. La proyección permitió repasar iniciativas orientadas a la jerarquización del Corretaje Inmobiliario, así como reuniones, gestiones y encuentros mantenidos con distintas personalidades del ámbito político e institucional, en pos del fortalecimiento del rol profesional y la defensa del ejercicio responsable de la actividad.

Finalizada la presentación, la presidenta encabezó el





**PREMIUM**  
Group S.A.

**Garantías Para Alquilar**

Despedimos el año reafirmando nuestro compromiso con el sector inmobiliario, preparados para los nuevos retos y oportunidades que trae el **2026**.

De parte de todo nuestro equipo les deseamos

*¡Felices Fiestas!*



[www.premiumgroup.com.ar](http://www.premiumgroup.com.ar)





Brindamos por el compromiso y profesionalismo con el que ejercen nuestra actividad. También brindamos por el *fortalecimiento y jerarquización* de la profesión.

tradicional brindis de fin de año, un momento significativo de cierre y reflexión compartida. Esta instancia simbólica permitió realizar un balance del período transcurrido, reconocer el trabajo realizado y expresar los mejores deseos de cara al nuevo año, renovando el compromiso institucional con los matriculados.

El evento contó además con la presencia de autoridades de diversas instituciones, cuya participación acompañó la celebración y reafirmó la importancia del diálogo permanente y del trabajo articulado entre el Colegio Inmobiliario y los distintos actores del ámbito profesional, en un marco de respeto y cooperación mutua.

El Brindis de Fin de Año se desarrolló de manera organizada y respetuosa, consolidándose una vez más como un espacio de integración dentro de la vida institucional. De este



# miAlquiler

## GARANTIAS

**Contratá con nosotros  
tu Garantía de Alquiler!**

- Aprobación en 2 horas
- Mínimos requisitos
- Trámite Online
- Financiación a tu medida

+ 54 9 117904-6664

[info@mialquilergarantias.com.ar](mailto:info@mialquilergarantias.com.ar)

[www.mialquilergarantias.com.ar](http://www.mialquilergarantias.com.ar)



modo, el Colegio dio cierre a un año de intensa actividad, agradeciendo la participación de matriculados, colegas y autoridades, y renovando su compromiso con el crecimiento institucional, la capacitación permanente y el fortalecimiento de la profesión inmobiliaria.

La jornada concluyó dejando una sensación de gratitud y entusiasmo entre todos los presentes. Con las experiencias, aprendizajes y desafíos del año que finaliza, la comunidad de corredores inmobiliarios se prepara para afrontar el 2026 con expectativas renovadas, fortalecida por la unidad, el trabajo colectivo y el espíritu colaborativo que caracteriza al Colegio Inmobiliario. ■



TU PRÓXIMO ALQUILER  
**PUEDE FIRMARSE**  
MÁS RÁPIDO

En Garantina trabajamos con garantías  
de alquiler rápidas, claras y confiables.

**PORQUE ALQUILAR NO DEBERÍA SER COMPLICADO.**

 **GARANTINA**

[WWW.GARANTINA.COM.AR](http://WWW.GARANTINA.COM.AR)





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.

ENTREVISTA AL DR. NICOLÁS MATTERA  
SECRETARIO DEL COLEGIO INMOBILIARIO

# TOME EL DESAFIO PARA INVOLUCRARME EN EL CRECIMIENTO DE LA INSTITUCION

Así explica las razones por las que acepto el cargo. Anunció la creación de una Comisión de Profesionales menores de 38 años para integrar a los jóvenes. Y pronosticó un pico de reactivación en el sector para marzo.

Tuvimos el agrado de entrevistar a Nicolás, hablamos sobre sus comienzos en la profesión, su carrera como abogado y su participación en el Colegio Inmobiliario, acompañando la gestión de Marta Liotto, con muchos desafíos de crecimiento, integración y sobre todo hacer del Colegio un lugar abierto al matriculado.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS NICOLAS MATTERA / COLEGIO INMOBILIARIO





Vamos a tener grandes cambios, se esta trabajando para *construir un espacio de Coworking* para que el matriculado pueda utilizar en reuniones, sin costo adicional, la idea es que esto funcione en los primeros meses del próximo año.

#### ¿Cómo fueron tus comienzos en la actividad inmobiliaria?

Mi actividad profesional inmobiliaria tiene origen familiar. Mi padre en 1987 empezó con una oficina en el barrio de Barracas y luego nos mudamos a San Telmo, donde actualmente estamos. Me incorporé a la empresa en el año 2000. Estudié abogacía, y luego de trabajar en la empresa por más de diez años adquirí la matrícula como corredor inmobiliario. Ahora el trabajo continua con mucha exigencia laboral a la par de mi padre. Atendemos generaciones de abuelos, padres, y nietos. Es muy gratificante recibirlos a todos.

#### ¿Cómo cambió el vínculo con el cliente, el mercado y cómo se fueron adaptando?

El cambio fue radical. Antes publicábamos líneas en los periódicos que eran la manera de difundir las propiedades, hoy todo pasa por redes sociales, y portales en internet. Los cambios en el mundo de la publicidad fueron absolutos.

Sólo siguen vigentes los carteles. Después tuvimos que evolucionar y adaptarnos a la forma de acceder al cliente. Al comienzo era el cliente quien venia a la oficina, ahora hay que salir a buscarlos.

#### ¿Consideras que ahora es más fácil que antes?

No. Antes era mas fácil porque no éramos tantos, hoy somos muchos. El acceso a la gente es muy fácil por Internet, por las redes. Hoy hay una eterna lucha con las franquicias, porque no respetan el valor de la profesión ni las leyes de la actividad. Trabajamos más que nunca, mi teléfono esta 24/7. Es una actividad que requiere de mucha organización, constancia, seguimiento, y responsabilidad. Además, tengo que coordinar mi actividad inmobiliaria como corredor en la oficina con mi profesión de abogado, hago más que nada lo que es civil, sucesiones, daños y algo de laboral. Y hace dos meses sumé el cargo en el Colegio como secretario general que es una gran responsabilidad.

#### ¿Cómo ves el mercado, y qué proyección haces para el 2026?

Tuvimos un muy buen 2024 luego de 7 años terribles, donde la propiedad había perdido valor. El 2025 también comenzó muy bien hasta la elección provincial, con un repunte interesante y muchas operaciones que se hicieron gracias al acceso al crédito y al blanqueo. La exigencia del



El consejo directivo hoy es joven, proactivo, tenemos colegas con ganas de aportar su visión desde su profesión. *Hay abogados, arquitectos, contadores, economistas.* Esto es muy nutritivo desde lo profesional y desde lo humano.

cliente es mayor, porque la oferta es mayor. Luego de las elecciones algunos bancos dejaron de dar créditos, otros subieron las tasas, y todo se fue complicando. Ahora hay un aire de reactivación. Diciembre es un mes complejo, y muchos están a la espera de este nuevo paquete de leyes. Hay mucha expectativa. En enero se va a notar la reactivación, pero el máximo exponente será para marzo cuando se retomen las actividades generales. De todos modos es un buen momento para el sector inmobiliario. En la reactivación de compra de propiedades, aparecieron quienes se dedican al house flipping (estrategia de inversión inmobiliaria que consiste en comprar una propiedad a bajo precio, reformarla para aumentar su valor y luego venderla para hacer una ganancia). Este inversor manejaba un presupuesto promedio de 50 mil dólares, y cuándo aparecieron las operaciones por créditos el promedio de valor fue de 100 a 120 mil dólares.

#### ¿Y en cuanto a alquileres?

La derogación de ley de alquileres cambió todo y era necesario. Ahora tenemos más de 20 mil propiedades ofrecidas cuando antes eran menos de 500. Pero también la exigencia es mayor en cuanto a precio y calidad. Pasamos de la locura a la normalidad deseada. Los precios de los alquileres se estabilizaron, algunos incluso bajaron. Antes la escasa oferta hacía que la gente alquilara lo que había y podía. Hoy elige con otros criterios, por ejemplo es más selectivo con las condiciones de mantenimiento. El boom de alquileres temporarios de renta turística se frenó porque no hay demasiado turismo. Argentina está cara y esas propiedades han regresado al mercado de alquileres tradicionales.

#### ¿Cómo es tu trabajo en el Colegio en la gestión de Marta Liotto?

A Marta la acompaño desde las comisiones de Matriculación. Siempre hubo una muy buena dinámica laboral. Es una dirigente que incentiva a trabajar. En la presidencia anterior estuve como asambleario, y se profundizó

el vínculo porque teníamos reuniones mensuales. Ahora soy Secretario de su gestión por su ofrecimiento. La propuesta no la esperaba, tampoco la había pedido. Fue muy grato recibirla, aunque sabía, de la responsabilidad que conllevaba. Es un desafío pero una manera de involucrarme con el crecimiento de la institución.

#### ¿Cuáles son los desafíos en tu trabajo?

Es compleja la labor de secretario del Colegio (sonríe). Comenzamos por recursos humanos, donde hay que empezar a conocer al personal, involucrarse, acercarlos a los directivos. Ese es un gran desafío. Crear un clima laboral agradable, de integración y responsabilidad laboral desde el liderazgo de equipo. Que vengan a trabajar contentos, que disfruten lo que hacen. Los objetivos son muchos, pero ya hicimos varios cambios desde el comienzo y solo pasaron dos meses. Hay que mantener esta dinámica a largo plazo. Además de acompañar a Marta, participar en las reuniones del Consejo Directivo, y asistir a los matriculados. Con los colegas hay que brindar soluciones, escuchar sus inquietudes, y crear lazos sólidos con la institución.

#### ¿Cuáles son los cambios que se vienen en el Colegio?

Tenemos un Colegio abierto, integrador, que fomenta al matriculado a participar, a usar sus instalaciones. Todas nuestras acciones van en ese sentido. El Consejo Directivo hoy es joven y pro-activo. Tenemos colegas con ganas de aportar su visión de la profesión. Hay abogados, arquitectos, contadores, economistas. Esto es muy nutritivo desde lo institucional, lo profesional y lo humano. Hacemos dos reuniones al mes en el Consejo Directivo para plantear todos los temas que van surgiendo. Volvimos a organizar los encuentros del Consejo Directivo en los barrios. Al terminar nos reunimos con los matriculados para intercambiar experiencias y recibir inquietudes. Ya estuvimos en los barrios de La Boca, y en Liniers. Y vamos a continuar el año 2026 en las diversas comunas de la Ciudad.

Por otra parte hay 34 personas en recursos humanos en la institución. Desde las comisiones de Administración, Matriculación, Fiscalización, Legales, Inspección, Comunicación, Eventos, Audio, Digitalización, Tecnología, Mantenimiento y las personas de recepción. Vamos a tener grandes cambios. Se está trabajando en construir un espacio de co-working. Para que el matriculado pueda utilizar en reuniones. Sin costo adicional. La idea es que esto funcione en los primeros meses del próximo año. Además vamos a renovar el presupuesto publicitario de CABAPROP porque ha sido un éxito. Seguiremos trabajando en las capacitaciones y convenios. Vamos a tener una Comisión de jóvenes matriculados, profesionales de menores de 38 años. Es para que la juventud venga con ideas renovadas al Colegio y podamos integrarlas. Vamos a hacer reuniones sobre temas específicos para que el matriculado pueda venir ese día con todas sus inquietudes y asesorarlo.

#### ¿Y en cuanto a los convenios que quieras destacar?

Convenios tenemos muchos, y buscan ofrecer a los matriculados beneficios para concretar su labor. Están vigente convenios con descuentos y beneficios en gastronomía, librería e imprenta. Además firmamos un acuerdo con la Facultad de Santiago del Estero de interés recíproco. Estamos trabajando para sumar oferta de beneficios en actividades recreativas, como por ejemplo los gimnasios. Y ya está vigente un importante convenio con el Banco Nación “Más hogares” permite a los matriculados en el marketplace publicar las propiedades de CABA que sea apta para créditos. Esto es muy interesante y facilita mucho.



#### ¿Qué acciones desarrollan para sostener la actividad profesional matriculada?

Estamos trabajando en cuestiones de fondo para defender los derechos de la profesión, presentamos en la Legislatura el pedido de la exención de IIBB, actualmente pagamos el porcentaje más alto que es el 5, 5%. Además vamos a continuar las acciones en la Justicia de la Ciudad para revertir la prohibición de cobrar honorarios por la gestión de alquileres. Este reclamo se encuentra en la Corte Suprema de Justicia de la Nación. ■



The background is a vibrant, celebratory scene. It features several large, shiny gold balloons with white stars and stripes, hanging from the top. The background is filled with a dense shower of gold confetti and streamers, creating a bright, festive atmosphere. The overall color palette is dominated by gold and red, with a dark background that makes the lights and confetti stand out.

# 2026

**UN NUEVO AÑO NOS INVITA A SEGUIR CONSTRUYENDO CONFIANZA,  
OPORTUNIDADES Y NUEVOS COMIENZOS.**

**LES DESEAMOS UN PRÓSPERO FIN DE AÑO Y UN 2026 LLENO  
DE PROYECTOS CONCRETADOS, OPERACIONES EXITOSAS  
Y CRECIMIENTO SOSTENIDO.**

**GRACIAS POR SER PARTE DE UN SECTOR QUE TRANSFORMA  
ESPACIOS EN HOGARES Y DECISIONES EN FUTURO.**



# Certificados de Habilitación Profesional

FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO



El Colegio Inmobiliario realizó la entrega de certificados de habilitación profesional (Res. N° 362) a matriculados que acreditaron su correcto desempeño en el ejercicio de la correduría inmobiliaria, reafirmando de este modo el compromiso institucional con la transparencia, la legalidad y la protección de la sociedad.

**E**l Colegio Inmobiliario llevó a cabo las ceremonias de entrega de certificados de habilitación profesional (Res. N.º 362) destinados a aquellos matriculados que acreditaron su correcto desempeño en el ejercicio de la correturía inmobiliaria. Con este acto, la Institución reafirmó una vez más su compromiso histórico con la transparencia, la legalidad y la protección de los derechos de la sociedad, pilares que orientan su tarea cotidiana desde su creación.

Los encuentros tuvieron lugar los días jueves 27 de noviembre y 11 de diciembre en la sede del Colegio, y marcaron un hito para la comunidad profesional, ya que implicaron la vuelta plena a los actos presenciales de habilitación. En estas dos jornadas, un total de 160 corredores inmobiliarios recibieron su certificado, documento que no solo formaliza su condición habilitada, sino que también representa un reconocimiento al

esfuerzo, la responsabilidad y la dedicación que cada profesional demuestra en el desarrollo de su actividad diaria.

Desde el Colegio se resaltó la importancia de la presencialidad en este tipo de instancias, que permiten fortalecer el sentido de pertenencia, generar espacios de encuentro y reforzar el compromiso colectivo con la jerarquización de la profesión. Al mismo tiempo, se subrayó que la fiscalización del ejercicio profesional, eje central de la tarea del Colegio, constituye una herramienta imprescindible para proteger a la sociedad, ordenar el mercado y garantizar condiciones de equidad y competencia leal entre los actores del sector.

Las ceremonias se desarrollaron en un ambiente de cordialidad, reconocimiento y participación. La jornada comenzó con una recepción destinada a brindar un espacio de bienvenida para los matriculados y sus acompañantes, donde se propició una actividad de integración pensada para reforzar la identidad institucional. En esta primera instan-



El Colegio y sus matriculados refuerzan el compromiso con la sociedad a través del *Departamento de Fiscalización e Inspecciones*.



**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](http://www.mialquilergarantias.com.ar)

[info@mialquilergarantias.com.ar](mailto:info@mialquilergarantias.com.ar) | +54 9 1122394466





cia, el Secretario del Colegio, CI Nicolás Mattera, ofreció un mensaje de apertura en el que destacó la función esencial que la institución cumple como garante del ejercicio legal, transparente y ético de la actividad inmobiliaria. Sus palabras hicieron especial énfasis en la necesidad de que cada profesional continúe capacitándose y ejerciendo con responsabilidad, recordando que la habilitación no es solo un aval administrativo, sino un compromiso permanente con la sociedad.

El acto continuó luego en el gran salón de la Institución, donde se llevó a cabo la entrega formal de los certificados. La presidenta, Marta Liotto, dirigió un discurso en el que valoró el esfuerzo sostenido de cada matriculado y destacó la importancia de la fiscalización como mecanismo para elevar los estándares de la profesión. A lo largo de su intervención, Liotto subrayó que el corredor inmobiliario matriculado ocupa un rol social clave, al intervenir en operaciones de gran impacto patrimonial para las familias y las empresas. Por ello —indicó— la responsabilidad profesional debe asumirse con una visión ética, transparente y profundamente respetuosa del marco legal vigente.

Durante las ceremonias, además, se hizo entrega de un certificado de distinción a los Corredores Inmobiliarios Armando Pepe, Ricardo Averbuj, Jorge Toselli, Jorge Antúnez Vega, María Margarita Suppa, Abraham Julio Rubacha, Fortunato José Suppa, Norberto Miguel Mosquera y Vicente Oscar Bellino, en reconocimiento a su dedicación y su cons-



Cada certificado habilitante simboliza también la adhesión a los principios que guían la tarea del Colegio: *ética, compromiso, profesionalismo, solidaridad y defensa del ejercicio legal de la actividad.*

tante aporte al fortalecimiento institucional. Este tipo de reconocimientos, cada vez más valorados por la comunidad, tiene por objetivo destacar a los profesionales que, más allá de su labor individual, contribuyen activamente al crecimiento del Colegio, al desarrollo de la profesión y a la construcción de un mercado más confiable y ordenado.

Posteriormente se dio lugar al momento más esperado de la jornada: la entrega de los certificados de habilitación profesional. La presidenta Marta Liotto, el secretario Nicolás Mattera y la prosecretaria Cintia Bibbo fueron los encargados de entregar personalmente cada certificado, generando un clima de emoción y sentido logro entre los presentes. Para muchos, se trató de un instante largamente esperado, que simboliza la validación oficial de su trayectoria y el reconocimiento formal del cumplimiento de todas las normativas vigentes. Cabe destacar el trabajo del Departamento de Fiscalización, Inspecciones y Control del Ejercicio Profesional, dirigido por su jefe de departamento, Mart. Samuel Roberto



# Alquilá sin depender de nadie

Da el primer paso hacia la realización de tu proyecto

 **BLM GARANTIAS**  
Apoyamos tu sueño



**Trámite 100% online**



**Aprobación en 24 hs**



**3, 6, 9 y 12 cuotas**  
con tarjetas de crédito bancarias



**15% OFF en efectivo**

## Cotizá online

garantiasblm.com.ar  
O contactate al 11-7857-2067

@ blmgarantias

f Garantías BLM



Kotlar. Tanto su conducción como el compromiso del equipo completo fueron fundamentales para la organización, logística y desarrollo integral de las ceremonias. Su labor, muchas veces silenciosa pero siempre esencial, permitió que ambos encuentros se desarrollaran con excelencia, profesionalismo y calidez, generando un entorno institucional a la altura de la importancia del acontecimiento.

La entrega de certificados de habilitación profesional es, en esencia, un acto que trasciende lo formal. Representa el inicio de una nueva etapa para los matriculados y una reafirmación del compromiso que asumen con la sociedad: ejercer



Caucionline  
Seguro de Caución para Alquileres

# ¡Olvidate del garante!

TU GARANTIA DE ALQUILER EN 24 HS

Alquilá hoy sin trámites engorrosos. Con **CAUCIONLINE** conseguís tu seguro de caución rápido, simple y 100 % online



## Por qué elegirnos

- ✓ Cobertura total desde el primer día
- ✓ Gestión 100 % online y sin complicaciones
- ✓ El mejor precio del mercado



### Cotizá, aprobá y validá

tus datos desde donde estés con solo un formulario y una foto.



### Tu póliza cubre

alquileres impagos + expensas + servicios, por la vigencia completa por 3 años.



### Mejoramos cualquier presupuesto

que tengas. Es nuestra garantía

## ¿Listo para alquilar?

Ingresá ahora a nuestra web y obtené tu póliza en pocos pasos



[WWW.CAUCIONLINE.COM](http://WWW.CAUCIONLINE.COM)



la profesión con integridad, responsabilidad, conocimiento actualizado y respeto absoluto por la normativa vigente. Cada certificado habilitante simboliza también la adhesión a los principios que guían la tarea del Colegio: ética, compromiso, profesionalismo, solidaridad y defensa del ejercicio legal de la actividad. Desde la Institución, se renovó el compromiso de continuar acompañando de manera permanente a los corredores inmobiliarios matriculados, promoviendo acciones que fortalezcan la capacitación, la actualización

profesional y la construcción de un ejercicio transparente y jerarquizado. En este sentido, el Colegio reafirma su misión de trabajar día a día para consolidar un mercado inmobiliario seguro, ordenado y confiable, en beneficio tanto de los profesionales como de toda la comunidad. Así, la entrega de certificados de habilitación profesional no solo celebra un logro individual, sino que también refuerza los valores que sustentan la labor colegiada y el compromiso colectivo con la excelencia en la profesión inmobiliaria. ■

# PATAGONIA FLOORING

PISOS Y REVESTIMIENTOS NATURALES



LA ELEGANCIA QUE PERDURA VIENE DE LA NATURALEZA

*NATURAL LIFESTYLE BY IVÁN DE PINEDA*



Eligiendo nuestros pisos y revestimientos ayudás al cuidado de los bosques para las generaciones futuras. Consultá por nuestros productos certificados FSC®



patagoniaflooring.com

Showroom Palermo: Av. Córdoba 3942, CABA. Y descubrí en el rooftop nuestro Restaurant MUDRA, con la gastronomía del futuro.

Belgrano: Av. Libertador 6699, CABA | DOT Baires Shopping: nivel 2 | Palermo: Soler 5719, CABA | Floresta: Av. Alberdi 3909, CABA  
Martínez: Colect. Panamericana 1501 | Nordelta: Centro Comercial Puerta Norte, local 10/11 | Escobar: Colectora Este (Ruta 9) Km 42, Bs. As.  
Castelar: Av. Pte Perón 627 (colec. Acceso Oeste), Bs. As. | Martínez: Edison 2920.

+60 SUC. EN TODO EL PAÍS | Atención comercial: ☎ 11.53171341 | Servicio al cliente: ☎ 11.3685.8077 | Bona Service: ☎ 11.3595.2414



EL COLEGIO ABRIÓ SUS PUERTAS  
A LOS FUTUROS CORREDORES INMOBILIARIOS

# UNIVERSITARIOS EN EL COLEGIO

FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO



**E**l pasado 13 de noviembre, el Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires llevó adelante una destacada jornada institucional destinada exclusivamente a los estudiantes del último año de la carrera de Corredor Inmobiliario. El encuentro tuvo como objetivo principal acercar a los futuros profesionales al funcionamiento interno del Colegio, presentarles sus áreas de trabajo y reforzar la importancia del rol que la institución cumple en el ejercicio responsable de la actividad inmobiliaria.

A la jornada asistieron alumnos provenientes de diferentes universidades que dictan la carrera: la Universidad del Salvador (USAL), la Universidad de Palermo, la Universidad Siglo XXI, la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA), la Universidad de Morón y la Universidad Abierta



Interamericana (UAI). Todos ellos fueron recibidos en la sede del Colegio para participar de una experiencia formativa que combinó información, intercambio y una inmersión directa en la vida institucional.

El encuentro comenzó con una charla de bienvenida a cargo del CI Pablo Abbatangelo, integrante del CD y ex Secretario del Colegio, quien introdujo a los estudiantes en la misión y el funcionamiento del Colegio, subrayando su importancia como entidad que regula, acompaña y jerarquiza la profesión. Luego de esta apertura, los presentes fueron organizados en cuatro grupos, cada uno guiado por un miembro de la Comisión Directiva, lo que permitió un acompañamiento personalizado durante todo el recorrido.

La visita institucional se extendió durante casi dos horas y consistió en un recorrido detallado por las distintas áreas del Colegio. Los estudiantes tuvieron la oportunidad de conocer en profundidad el trabajo de las comisiones y departamentos que integran en el Colegio, entre ellos:

La Comisión de Beneficios para los Matriculados, encabezada por la CI Cintia Bibbo, Prosecretaria, donde se explicaron los programas y convenios disponibles para acompañar el desarrollo profesional.

El Departamento de Fiscalización, dirigido por el Sr. Roberto Kotlar, área clave que se encarga de garantizar el cumplimiento del ejercicio legal de la profesión y la defensa de los derechos de los matriculados.

El Departamento de Atención al Matriculado, conducido por el Sr. Federico Conte, responsable de brindar soporte directo a los profesionales en todas las etapas de su actividad

laboral. Además, los estudiantes pudieron observar de cerca el funcionamiento de la Comisión Directiva, entendiendo cómo se toman las decisiones estratégicas que orientan el crecimiento institucional del Colegio.

A lo largo del recorrido, los alumnos realizaron numerosas preguntas que dieron lugar a intercambios enriquecedores con los directivos. Se generó así un espacio de diálogo abierto, donde los futuros corredores pudieron conocer experiencias reales, plantear inquietudes y comprender en detalle la responsabilidad ética y profesional que implica la matrícula.

El cierre del evento tuvo lugar en el salón principal. Allí, el CI Leonardo Sabaj, integrante del Consejo Directivo, ofreció unas palabras de agradecimiento y profundizó en la labor diaria que realizan las distintas comisiones y departamentos.



Los estudiantes pudieron observar de cerca el funcionamiento de la Comisión Directiva, entendiendo *cómo se toman las decisiones estratégicas* que orientan el crecimiento institucional del Colegio.

A continuación, Pablo Abbatangelo realizó un repaso histórico sobre los inicios del Colegio, resaltando su evolución a lo largo de los años y el crecimiento que ha experimentado gracias al compromiso de sus matriculados.

En esta instancia final también se presentó Cabaprop, el nuevo portal inmobiliario, en una exposición a cargo de Alberto Crovara, Gerente de Tecnología del Colegio. Asimismo, se destacó el proceso de modernización digital del Colegio, que permite que actualmente la mayoría de los trámites puedan gestionarse de manera completamente online, facilitando la vida profesional de los matriculados y agilizan-





do la interacción con la institución. La presidenta Marta Liotto, fue la encargada de brindar las palabras de cierre. Agradeció la presencia y el interés de los estudiantes, los alentó a continuar su formación y los invitó a acercarse al Colegio una vez matriculados, con el fin de integrarse a las comisiones y aprovechar los múltiples beneficios que la institución pone a disposición de sus profesionales. También destacó la importancia de construir desde el inicio una relación sólida con el Colegio, como parte fundamental del ejercicio ético y responsable de la profesión.

La jornada concluyó dejando una impresión muy positiva tanto entre los organizadores como entre los participantes. La actividad no solo ofreció información valiosa, sino que también fortaleció el vínculo entre el Colegio y las nuevas generaciones de corredores inmobiliarios, reafirmando el compromiso institucional con la formación, la integración y el desarrollo profesional de quienes próximamente serán parte activa del sector. ■

**GELER**  
*Consultora integral*

- 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.**
- Partidas de nacimiento/defunción.
- **Informes de dominio de automotor.**

[www.geler.com](http://www.geler.com)

[info@geler.com](mailto:info@geler.com)

3991-1090

PARA PUBLICITAR EN LA REVISTA

**CU C I C B A**

Nos pueden llamar al: 4124-6059

[scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar](mailto:scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar)

de lunes a viernes de 10 a 17 hs.



VIRGINIA MANZOTTI, PRESIDENTE DE COFECI

# Los Colegios Inmobiliarios le damos seguridad jurídica a las transacciones de la ciudadanía

Destaca que el Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios está integrado solo por instituciones creadas por ley. Explica que hay muchos dirigentes con ganas de defender la profesión. Anuncia la próxima inclusión en COFECI de varios colegios, y su despedida del cargo en febrero próximo.

POR DIEGO COLOMBRES - FOTOGRAFÍAS VIRGINIA MANZOTTI

Impulsamos la *creación de centros de estadísticas en los Colegios de provincias* para aportar información confiable en la confección de políticas públicas para el sector.



#### ¿Qué diferencia a COFECI con otras instituciones?

El Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios (COFECI) está integrado solamente por los Colegios Profesionales creados por ley. Dichos Colegios fueron creados por delegación del Estado. En nuestra institución no hay asociaciones, ni cámaras, ni centros, ni fundaciones. Fuimos creados bajo la órbita del Ministerio de Justicia de la Nación con la autorización de la Inspección General de Justicia (IGJ).

Representamos a más de 35.000 colegiados en todo el país. Nuestra organización es muy reciente, y contamos con 12 Colegios en el país. Son los de la Ciudad (CABA), Córdoba, Provincia de Buenos Aires (posee 20 Colegios profesionales), Rosario, San Luis, Mendoza, La Pampa, Salta, Jujuy, Neuquén, Viedma, Río Negro, y Tierra del Fuego. Estamos sumando muy pronto al Colegio de Entre

Ríos, y algunos otro más. Colaboramos codo a codo con las provincias que aun no poseen Colegios Profesionales para conformarlos con asesoramiento jurídico y legal, como es el caso de Santa Cruz.

#### ¿Qué funciones cumple COFECI?

Su función principal es defender, profesionalizar, representar y fortalecer la actividad inmobiliaria. Estas funciones del Consejo Federal son de carácter único e indelegable a nivel nacional.

Por otra parte, actuamos como voceros nacionales del sector ante organismos públicos. En estos años representamos los intereses de los profesionales en debates legislativos. Lo hicimos ante reformas o normativas que afectan a la profesionalización y a los derechos adquiridos.



*Asumimos el desafío de crear COFECI en reconocimiento a la lucha incansable de dirigentes que en todo el país dignificaron la profesión.*

Siempre desde el COFECI alineamos nuestras decisiones estratégicas a nivel del país. Por ejemplo con la necesidad imperiosa de la creación de créditos hipotecarios con tasas accesibles para que cada argentino tenga su techo propio.

Además firmamos un Convenio Internacional con COFECI Brasil, creando vínculos entre ambos países, y representando de esta manera a la Argentina.

Estamos impulsando en todos los colegios que conforman la institución la creación de centros de estadísticas en cada provincia. Es para disponer de datos confiables y comprobables para aportar información calificada en políticas de Estados provinciales y nacionales. Esta producción de reportes sobre las tendencias de la actividad nos dará la posibilidad de elaborar informes con indicadores propios con respecto a volumen de operaciones, precios, demandas y oferta, perspectivas económicas del sector inmobiliario en todo el país.



Además juntamos criterios e intereses teniendo en cuenta las características de cada Colegio. En COFECI no hay Colegios Profesionales chicos o grandes. Cada Colegio tiene un voto a la hora de tomar decisiones. Nuestra mesa está abierta a todos los colegios que se quieran sumar.

#### En relación a los proyectos de desregulación de la profesión, ¿qué posición tienen?

Somos una actividad profesional desregulada. Esto implica la no obligatoriedad a la hora de contratarnos por parte de la ciudadanía. Sugerimos que el ciudadano contrate un profesional matriculado en los Colegios Profesionales. Sucede que, a veces, ante la contratación de agentes pueden incurrir en estafas. Los damnificados sufren por los tiempos de la justicia, pierden sus ahorros de toda la vida, y están desprotegidos por lo sucedido. Los

Colegios Profesionales resguardan a la ciudadanía. Y visibilizan a los agentes ilegales, con denuncias y realizando juicios penales por ejercicio ilegal de la profesión. En el caso de que un inmobiliario matriculado realice una estafa, tenemos nuestros Tribunales de Disciplina. Que aplicarán sanciones como apercibimientos, multas, inhabilitaciones, suspensiones y cancelaciones en la matrícula.

En COFECI articulamos políticas institucionales para combatir las malas prácticas. Defendemos al corredor inmobiliario, y a la función social al ser poseedor de una PROFESION INDELEGABLE.

Cumplimos con nuestras obligaciones impositivas. No salimos a cazar clientes o inmuebles por un porcentaje. Tampoco le dejamos al dueño de una multinacional la mayor parte. No cobramos comisiones. Los profesionales inmobiliarios cobramos honorarios. Y asesoramos

COFECI tiene muchos dirigentes con ganas de defender la profesión.  
*Por mi parte dejo la tarea cumplida.*



*Somos una actividad profesional desregulada.* Esto implica la no obligatoriedad a la hora de contratarnos por parte de la ciudadanía. Sugerimos que el ciudadano contrate un profesional matriculado en los Colegios Profesionales.

en nuestras oficinas para que el cliente tenga seguridad jurídica en el momento de decidir. Los colegas de más de 30 o 40 años en la profesión saben lo que se trabajó para dignificar la profesión. Fue un desafío muy grande. Porque el inmobiliario era tomado como un comerciante, y se lo convirtió en un profesional universitario colegiado. Hay una historia de lucha incansable de esos dirigentes. Hombres y mujeres en cada provincia de nuestro país que defendieron la profesión. Por ellos también asumimos el desafío de crear COFECI. No reconocer ese esfuerzo sería echar por la borda una tarea de décadas.

#### ¿Qué balance hace de su gestión?

En febrero de 2026 terminé mi gestión de cuatro años en la institución. Dos años iniciales cumpliendo mi rol de vicepresidente acompañando al primer presidente de COFECI, Fabián Acerbo, colega y un gran amigo. Y dos años como presidente. Dejo a COFECI agradeciendo a todos los dirigentes que estuvieron en esta gestión. Porque ante las dificultades, pudimos juntos salir adelante. Falta muchísimo por hacer seguramente. Por eso considero que el recambio en los dirigentes es lo más sano que podemos hacer en las instituciones. El bronce se logra siempre. Lo que no se logra muy seguido es tener la templanza para poder dar un paso al costado. Para dar la posibilidad a otros que hagan las cosas mejor que uno. COFECI tiene dirigentes con muchísimas ganas de seguir defendiendo la profesión. Por mi parte ya es tarea cumplida. Tengo un dicho que me acompaña siempre. Hay dirigentes que destruyen pero hay muchos más dirigentes que construyen.

Aprovecho para saludar a la Presidente de CUCICBA, la colega Marta Liotto. Una dirigente con la cual coincidí muchísimo y me siento muy orgullosa de conocer por su



temple y su don de gente. Saludar también a todo su equipo directivo, y desearles una gestión impecable. Por último permítanme recordar a alguien del cual aprendí muchísimo por su humildad y su generosidad, lo llevaré siempre en mi corazón a Roberto Nicolás Arévalo. Gracias. ■

# Observatorio Estadístico del Colegio Inmobiliario

La Mesa de Análisis y Proyección de Observatorio y Estadística, conocido como Departamento Estadístico del Colegio Inmobiliario, se ha consolidado en los últimos años como un actor de referencia para el sector inmobiliario y la sociedad en general. Su trabajo es reconocido por los medios de comunicación, los organismos estatales y los ámbitos de decisión política, gracias a la producción sistemática de datos confiables, información precisa y análisis profesional sobre la dinámica del mercado inmobiliario en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



**D**esde el año 2022, el Observatorio publica mensualmente el informe “Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario”, una herramienta de consulta clave que pone a disposición de los matriculados y de la comunidad en general los principales indicadores de la actividad. A través de una presentación clara, accesible y rigurosa, estos informes contribuyen a una mejor comprensión del contexto del mercado y a la toma de decisiones informadas.

La calidad y consistencia de esta publicación han sido ampliamente valoradas, permitiendo que el Colegio Inmobiliario ocupe un espacio históricamente vacante: el de fuente institucional calificada y confiable para la interpretación de la realidad del sector. De este modo, el Observatorio se ha convertido en un canal de consulta ineludible para periodistas, organismos públicos, actores políticos y especialistas.

En la actualidad, el Observatorio trabaja de manera articulada con distintos organismos e instituciones, sustentando su labor en un pilar fundamental: la activa y permanente colaboración de los matriculados. Los datos aportados a través de encuestas y relevamientos resultan esenciales para la elaboración de estadísticas sólidas y representativas.

En reconocimiento a la excelencia del trabajo desarrollado, el Honorable Consejo Directivo del Colegio decidió elevar la comisión a la categoría de Departamento, jerarquizando así su función institucional. Esta decisión pone en valor el compromiso de sus integrantes, quienes aportan de manera desinteresada su tiempo, experiencia y conocimiento con el objetivo de fortalecer la profesión inmobiliaria.

Uno de los principales objetivos del Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario es convertirse en la referencia informativa del sector en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Sus informes están diseñados para su difusión en ámbitos profesionales, mediáticos, institucionales y políticos, aportando datos objetivos que contribuyan al análisis y al debate público.

Desde su lanzamiento en 2022, el Observatorio ha ampliado progresivamente su alcance. En 2023, la difusión se fortaleció a través de las redes sociales del Colegio Inmobiliario y, a partir de marzo de 2024, se incorporó un anexo exclusivo para periodistas y medios de comunicación, facilitando el acceso a información técnica, clara y actualizada.



El Colegio Inmobiliario agradece especialmente la predisposición y el compromiso de todos los matriculados que participan de los relevamientos. Los datos obtenidos son confidenciales, de uso exclusivo de la institución, y se destinan únicamente a la elaboración de trabajos estadísticos y al desarrollo de mejores herramientas profesionales.

Finalmente, se invita a todos los matriculados a continuar colaborando activamente con el Observatorio. Sus aportes resultan indispensables y profundamente valorados para seguir construyendo información de calidad al servicio del sector inmobiliario y de la sociedad.

El equipo de trabajo está integrado por profesionales del sector, entre ellos su Coordinador, Miguel Chej Muse, junto a Alejandra Vela, Marcelo Tranchida, Gustavo Gomez Soriano, Marcelo Ghio, Nicolás Cartasegna, Sebastián Bilancieri, Luciana Maradei, María Fernanda Montaña, Federico Pagura, Gabriela Jabie, Alejandro Braña, Maximiliano Di Génova y Patricia Bosso. ■

# Noche de Tango Solidaria

Actividad a beneficio del Voluntariado de Cuidados Paliativos del Instituto Roffo. El pasado viernes 14 de noviembre, el salón mayor del Colegio Inmobiliario fue escenario de una noche memorable donde el arte, a cultura y la solidaridad se dieron la mano.

FOTOGRAFÍAS FRANCO DUARTE





Organizado por las Comisiones de Responsabilidad Social Institucional y Cultura, el Gran Evento de Tango a Beneficio tuvo como finalidad recaudar fondos para el voluntariado de Cuidados Paliativos del Instituto de Oncología

Ángel H. Roffo, logrando una convocatoria destacada y una cálida respuesta del público. La velada reunió a matriculados, autoridades del Colegio, artistas y público en general, consolidándose como una verdadera celebración del tango y, al mismo tiempo, como un claro ejemplo del compromiso social que impulsa la institución. La actividad fue impulsada por la Comisión de Cultura, bajo la dirección de la CI Nélide Abdála, Vicepresidente segunda del Colegio, quien destacó el valor de este tipo de encuentros para fortalecer el vínculo entre el Colegio Inmobiliario, sus matriculados y la comunidad.

#### El tango como lenguaje de unión y compromiso

La apertura de la noche estuvo a cargo de la presidente del Colegio Inmobiliario, Marta Liotto, quien brindó unas palabras de bienvenida resaltando el carácter universal del tango como expresión cultural identitaria y como lenguaje capaz de unir sensibilidades. En su mensaje, subrayó la importancia de promover iniciativas solidarias que, a través del arte, permitan colaborar con causas que impactan de manera directa en la calidad de vida de las personas.

“Es justamente esa unión, esa solidaridad, la que necesitamos hoy más que nunca para enfrentar los desafíos que se nos presentan como sociedad. Este tipo de eventos nos demuestra cómo la cultura y el arte pueden unirnos y, al mismo tiempo, asistir a quienes más lo necesitan”, expresó Liotto, recibiendo el cálido aplauso de los presentes.

#### Un espectáculo de alto nivel artístico

El cuerpo central del evento estuvo marcado por un espectáculo de tango de gran calidad artística, que emocionó y deleitó al público. La danza tuvo como protagonistas a los reconocidos profesores Laura Amorosino y Javier Guisado, quienes ofrecieron una magistral demostración de tango tradicional, combinando técnica, elegancia y sentimiento. Asimismo, los alumnos de tango del Colegio Inmobiliario tuvieron una destacada participación, mostrando el fruto de su dedicación y pasión por esta disciplina.

La música y el canto también ocuparon un lugar central en la velada. Participaron destacados cantantes invitados como Claudio Antonuccio, Jorge Tortosa, Luis Correa e Iván Romero, quienes interpretaron clásicos del repertorio tanguero, generando un clima de profunda emoción. El cuarteto de guitarras Quinto Espacio aportó una base musical de gran nivel, mientras que los bailarines invitados Silvana Ricutini y Julián Romero completaron el escenario con su talento y expresividad.

#### Solidaridad que se hace presente

Más allá del brillo artístico, la noche se destacó por el espíritu solidario que atravesó todo el encuentro. La respuesta de los asistentes reflejó un fuerte compromiso con la causa del voluntariado de Cuidados Paliativos del Instituto Roffo, una labor silenciosa pero fundamental para el acompañamiento de pacientes oncológicos y sus familias.

Eventos como este nos permiten no solo disfrutar de la cultura, sino también *contribuir de manera concreta a quienes más lo necesitan*. La cultura y la solidaridad pueden ir de la mano, y esta noche fue una clara muestra de ello.





El evento contó además con la presencia de autoridades del Colegio Inmobiliario y representantes de otras instituciones, quienes felicitaron a los organizadores y resaltaron la importancia de generar estos espacios de participación social. La noche de tango se transformó así en una verdadera fiesta cultural, atravesada por valores de empatía, compromiso y cooperación.

#### El Voluntariado de Cuidados Paliativos del Instituto Roffo

El voluntariado hospitalario del Instituto de Oncología Ángel H. Roffo es una entidad sin fines de lucro, creada por el Dr. Perazzo en noviembre de 1972, que funciona de manera ininterrumpida desde hace más de cuatro décadas. Convocando en sus inicios a un grupo de mujeres comprometidas, el proyecto fue creciendo y consolidándose con el tiempo. En la actualidad, más de 30 voluntarias asisten semanalmente a los distintos servicios del Instituto, acompañando a pacientes oncológicos y a sus familias durante el proceso de diagnóstico y tratamiento. Su labor abarca tanto tareas administrativas -como la gestión de turnos y manejo de historias clínicas- como actividades de acompañamiento, esparcimiento y contención emocional. Entre ellas se destacan talleres de arte, pintura y experiencias de realidad virtual destinadas a pacientes internados en tratamiento de quimioterapia.



#### Compromiso institucional con la comunidad

Al cierre de la velada, la Coordinadora General del evento, Nérida Abdála, agradeció especialmente a los artistas, a los asistentes y a todos aquellos que hicieron posible la realización de la actividad. Asimismo, reafirmó la voluntad del Colegio Inmobiliario de continuar promoviendo iniciativas culturales y solidarias que fortalezcan el compromiso social de la institución.

“Eventos como este nos permiten no solo disfrutar de la cultura, sino también contribuir de manera concreta a quienes más lo necesitan. La cultura y la solidaridad pueden ir de la mano, y esta noche fue una clara muestra de ello”, concluyó Abdála.

Desde el Colegio Inmobiliario se reafirmó, una vez más, el compromiso permanente con la comunidad, anticipando la continuidad de propuestas solidarias que promuevan el arte, la cultura y el trabajo conjunto en beneficio de los sectores más vulnerables de la ciudad. ■

# Acuerdo con el Banco Nación para publicar propiedades en la plataforma + Hogares

El Colegio Inmobiliario firmó un acuerdo con el Banco Nación. Se dispuso la utilización de la plataforma para los matriculados, y se realizó una capacitación para su uso.

FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO

**+Hogares**

**+Hogares**

Créditos del Banco Nación y el mejor catálogo de propiedades

Ingrese la provincia

Primero seleccione la provincia

Tipo de propiedad



## Objetivo

1. Lograr que el cliente pueda efectivizar el crédito, la escritura y la hipoteca.
2. Simplificar el proceso de compra/venta de propiedades mediante el crédito hipotecario.
3. Ampliar y unificar la oferta de propiedades sujetas a ser adquiridas con crédito hipotecario.
4. Optimizar la experiencia de clientes y martilleros/corredores inmobiliarios en el proceso de gestión de crédito hipotecario.

¡Tengo una inmobiliaria!

Simulá tu crédito



Buscar

**E**n el marco de esta presentación, la Presidente del Colegio Inmobiliario, Marta Liotto, junto al ex Presidente Armando Pepe, mantuvieron una reunión con Rodrigo García, Subgerente General Principal de Negocios del Banco Nación, y Lucas Ponisio, Gerente de Desarrollo y Gestión de Productos Hipotecarios del BNA.

Durante el encuentro se dialogó sobre créditos hipotecarios y nuevas acciones conjuntas orientadas a brindar más herramientas y oportunidades para los Corredores Inmobiliarios matriculados, fortaleciendo su trabajo cotidiano y su rol clave en el desarrollo del mercado y el acceso a la vivienda. El acuerdo permitirá que los corredores inmobiliarios matriculados publiquen propiedades en el marketplace “+Hogares”, una herramienta online desarrollada por el Banco Nación que conecta la oferta inmobiliaria con personas interesadas en acceder a una vivienda financiada a través de sus líneas de préstamos hipotecarios. La plataforma facilitará el contacto directo entre inmobiliarias y potenciales compradores, manteniendo siempre el rol profesional del corredor como eje de la operación.

Cada profesional podrá administrar de manera autónoma sus publicaciones, gestionar reservas y realizar modificacio-



nes sobre los inmuebles cargados, optimizando tiempos y procesos. Esta iniciativa busca ampliar las oportunidades de acceso a la vivienda propia, al tiempo que fortalece la actividad inmobiliaria y el trabajo formal y matriculado en la Ciudad de Buenos Aires. En este contexto, el miércoles 19 de noviembre, se llevó a cabo en la sede del Colegio una capacitación destinada a los matriculados, en la que se presentaron las funcionalidades y beneficios del nuevo portal, así como el procedimiento para la carga de propiedades. La actividad estuvo a cargo del Lic. Federico Martínez Waltos y de Fabiana Schmidt, quienes respondieron consultas y despejaron dudas de los corredores presentes.

### Principales beneficios de la plataforma

El objetivo de “+Hogares con BNA” es agilizar y digitalizar el proceso de búsqueda, selección y compra de viviendas, integrando la oferta inmobiliaria con una de las propuestas de créditos hipotecarios más competitivas del mercado. De este modo, se busca generar un ecosistema digital transparente y seguro, donde banco, inmobiliarias, compradores y vendedores confluyan para concretar el sueño de la casa propia de miles de familias argentinas. El portal interactivo apunta a reducir significativamente los tiempos del proceso hipotecario, constituyendo un verdadero cambio de paradigma tanto interno como externo, al transformar la forma tradicional de comercializar créditos

hipotecarios. A través de la plataforma, los usuarios podrán simular su préstamo, iniciar la solicitud y realizar el seguimiento del estado del trámite de manera simple y directa. La solución está dirigida tanto a inmobiliarias y corredores matriculados interesados en vender propiedades aptas para crédito, como al público en general, tengan o no vínculo previo con el Banco Nación, y que deseen adquirir una vivienda con financiamiento de la institución.

### Información clave a tener en cuenta

- ¿Qué tipo de propiedades se incluirán en la plataforma?  
Viviendas aptas para crédito hipotecario.
- ¿Qué se puede hacer en el sitio?

Gestionar todas las propiedades publicadas, realizar reservas y efectuar cualquier modificación necesaria sobre las publicaciones.

- ¿Cómo se establece el contacto con el comprador?

El contacto se produce a través de la plataforma. Es fundamental que, al momento de la reserva, el comprador cuente con un crédito preacordado y que la propiedad se encuentre publicada en “+Hogares”.

- ¿Quién realiza la reserva de la propiedad?

La reserva es realizada por la inmobiliaria, que deberá cargar la foto de la reserva, el valor de la seña y el monto de la propiedad.

<https://mashogaresconbna.com.ar/>



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*



## Aprender, compartir y crecer juntos

El viernes 5 de diciembre vivimos un momento muy especial con la entrega de diplomas de fin de año a los alumnos del Nivel 3 del Taller de Italiano, realizada en la sede del Colegio Inmobiliario, junto a los docentes Graciela Barbalace y el CI Alberto García. Fue un encuentro cargado de emoción y orgullo, que puso en valor el esfuerzo y la constancia de todo un año de trabajo.



**N**uestro taller está conformado por tres niveles anuales, pensados no solo para enseñar un idioma, sino para acompañar a los alumnos en un proceso de descubrimiento y crecimiento personal.

Los primeros niveles, desarrollados en modalidad virtual, ofrecen clases semanales cuidadosamente elaboradas, con materiales claros y cercanos que permiten avanzar paso a paso, respetando los tiempos de cada estudiante. Nacida en un contexto desafiante, esta propuesta supo transformarse en una oportunidad para estar cerca, aun a la distancia.

El Nivel 3 presencial es el espacio donde el idioma cobra vida: se leen cuentos, se comparten opiniones sobre películas, se traduce, se corrige y, sobre todo, se pierde el miedo a hablar en italiano. En ese intercambio surgen risas, complicidades y vínculos que trascienden el aula.

Nuestros alumnos son el corazón del taller. Sus mensajes, su entusiasmo y sus historias de superación nos recuerdan día a día por qué elegimos enseñar. En este cierre de ciclo, agradecemos profundamente al Colegio por abrirnos sus puertas y a cada alumno por la confianza, la dedicación y el cariño compartido. Aprender juntos, sin dudas, es la mejor parte del camino. ■

# El Consejo Directivo descentralizado

El Consejo Directivo del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires continúa desarrollando su ciclo de reuniones descentralizadas, una iniciativa que tiene como objetivo llevar la gestión institucional a los distintos barrios porteños, fortaleciendo el vínculo con los corredores inmobiliarios allí donde desarrollan su actividad cotidiana.





En un contexto de constantes transformaciones y nuevos desafíos, el Colegio reafirma su compromiso con el *trabajo territorial, el diálogo permanente y la construcción colectiva*.

“Seguimos construyendo un Colegio de puertas abiertas. Volver a encontrarnos con nuestros matriculados es fundamental y estas instancias nos permiten, además, vincularnos con las fuerzas vivas de cada zona, conocer su realidad y fortalecer el lazo con los profesionales inmobiliarios que trabajan diariamente en barrios tan representativos de nuestra Ciudad”.

El evento contó con la participación de Marcelo Di Mario, Subsecretario de integración y desarrollo del sur del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Con cada nueva reunión en los barrios, el Colegio Inmobiliario no solo descentraliza su gestión, sino que profundiza su compromiso con los valores de cercanía, consolidando el vínculo con los corredores inmobiliarios que, día a día, contribuyen al desarrollo y crecimiento de la Ciudad de Buenos Aires. ■

**E**n esta oportunidad, el encuentro se realizó el miércoles 26 de noviembre en el Club Social, Cultural y Deportivo Brisas de Liniers, una institución emblemática del barrio, profundamente vinculada a la identidad y la vida comunitaria de la zona. Fundado el 1º de abril de 1936 por vecinos que buscaban crear un espacio de encuentro social, el club se fue consolidando con el paso del tiempo gracias al esfuerzo colectivo y al compromiso de quienes lo conforman.

Durante la reunión, los integrantes del Consejo Directivo y los corredores inmobiliarios matriculados presentes compartieron un intercambio abierto de ideas, experiencias y miradas sobre la realidad del sector inmobiliario en la zona, así como sobre distintos aspectos institucionales, profesionales y sociales. La jornada se desarrolló en un clima de diálogo constructivo, reafirmando el valor de la participación y la escucha activa. Las reuniones descentralizadas permiten al Colegio acercar su gestión a los matriculados, conocer de primera mano las particularidades de cada barrio y considerar los desafíos y oportunidades que presenta cada territorio. Esta modalidad, que ya se ha implementado en diversas comunas de la Ciudad, forma parte de una política sostenida orientada a la apertura institucional y a la presencia activa en el territorio.

Al respecto, la presidenta del Colegio, Marta Liotto, destacó:





FAMILIA INMOBILIARIA

# AVERBUJ

En esta entrevista, Ricardo Averbuj y su hija Romina comparten su experiencia de trabajar juntos en familia, los desafíos cotidianos y los aprendizajes que surgen al combinar vínculos afectivos y vida profesional.

POR DIEGO COLOMBRES - FOTOGRAFÍAS FRANCO DUARTE



### ¿Cómo fueron tus inicios?

Ricardo: Mi padre José Averbuj trabajaba en propiedades con sus amigos. Eran clientes del primer nivel y él trabajaba en su casa.

Cuando me recibí de contador a los 21 años le propongo poner una oficina. Así compramos la sede en Pueyrredón y Corrientes porque era la zona que quería manejar. Era el edificio Kuligovski (tienda de electrodomésticos) en el número 468 de Pueyrredón. Yo trabajé como contador en un par de estudios pero no me gustó. Así que empecé a trabajar con mi padre. A los 18 años ya estaba en la calle colocando carteles. Luego aprendí a vender.

Recuerdo vender propiedades, un piso por mes. Así empecé a vender departamentos en Belgrano. Era gente muy fuerte, muy importante, y honorabilísima.

### ¿Cómo era vender en esa época?

Ricardo: No había páginas, no había internet, no había nada (sonríe). Había que tener mucho conocimiento de la propiedad. Con 19 años tenía toda la locución preparada para cuando venía la gente a ver los departamentos. El contenido implicaba tener un conocimiento profundo del producto. Y también saber con quién uno estaba hablando.

### Por favor presentate Romina Averbuj.

Romina: Soy tercera generación en la inmobiliaria. Soy licenciada en administración de la UBA, y tengo una maestría en recursos humanos. Hice una breve trayectoria en empresas multinacionales. Pero ante la insistencia de mis padres, entré en la empresa hace 15 años.



### ¿Qué valores mantienen de las generaciones anteriores?

Romina: Hay clientes que conocieron a mi abuelo e hicieron negocios. En ese momento era la palabra, la confianza. Encontrarse en nuestra oficina antes es la misma sensación que hoy. Hablar con una familia da mucha confianza. Tenemos conocimiento y trayectoria. Eso que estuvo desde la época de mi abuelo sigue hoy presente en nuestra inmobiliaria. Pasó de generación en generación. Somos una empresa chica familiar que abarca mucho. Nuestros clientes valoran mucho que estamos para asesorar y acompañar. Nunca vamos hacer algo que no corresponda.

### ¿Cómo empezó tu padre en la inmobiliaria ?

Ricardo: Mi papá empezó con sus amigos. Un día le dijeron, Josecito, te vamos a dar una galería en la calle Florida y Corrientes para que la vendas. Habló con uno de sus amigos

y clientes, la vendió y cobró unos honorarios espectaculares. Dijo, esto es un lindo oficio. Antes era un vendedor en un negocio de ramos generales en Paso de los Libres, en la provincia de Corrientes. Mi padre era una persona que siempre salía a buscar el negocio. Recorría el país, caminaba, y hablaba, hablaba, y hablaba.

### ¿Por qué pensabas que era importante tener una oficina en el barrio?

Ricardo: Yo estaba estudiando para contador público. Le dije que no se podía trabajar en casa. Ni recibir gente, ni firmar boletos en mi casa. Le propuse formalizar. Y sólo tenía 21 años. Era contador, y trabajé muy poco tiempo en algunas instituciones contables de primer nivel.

El cambio fue total porque había independencia. Recibíamos a clientes que no conocíamos. En la oficina había

una mesa de trabajo. Después compramos otra oficina, luego otro local, y finalmente nos pasamos a dónde estamos hoy en Sarmiento y Junín. Hace 30 y pico años que estamos.

### ¿Cómo fue tu ingreso en la empresa?

Romina: La firma era de mi papá, y de su hermano mayor Daniel. Yo venía de empresas muy grandes, burocráticas, y organizadas. Pasé a una empresa pyme familiar de un barrio muy particular como el Once. Por las colectividades como la China, la Hindú, los religiosos de nuestra colectividad judía, los peruanos, los bolivianos. Es muy fuerte el comercio y la interacción. El barrio tampoco tiene una inmobiliaria mujer.

Fue difícil al principio. Parecía muy joven a pesar que ya tenía 27 años. No era fácil hacerme un lugar dentro de una empresa que estaba dirigida por varias generaciones de hombres. Una imagen muy fuerte. Y luego una nueva generación más joven y femenina. Me hice mi lugar pero costó años.

Ricardo: La incorporación de Romina fue una maravilla. Me siento el tipo más feliz del mundo. Trabajamos juntos, almorzamos todos los días, charlamos todos los temas. Veo en ella mi imagen. Ella se enfoca en los avances tecnológicos.

Ricardo: El mercado es machista. La comunidad china era la que manejamos mucho nosotros. Hace 50 años que manejamos esa comunidad. En el Once está más fuerte que Flores. Son mujeres las que manejan la economía y el comercio oriental. Somos el niño mimado de la comunidad. Los hemos ayudado desde que vinieron al país para instalarse en supermercados. Recuerdo que familias enteras dormían en los subsuelos. Ahora ya es otra historia, todos son importadores. Hay que saber tratar a los chinos, y ganarse la confianza de ellos.

### ¿Qué aportó la llegada de Romina a la empresa?

Ricardo: Todo... Tecnología, rapidez, simpatía, buen modo, es maravillosa. Es maravillosa. Siempre va para adelante y nunca para atrás.

Romina: Yo creo que la base de la continuidad generacional en las empresas tiene que ver con el respeto de las dos opiniones, de las dos formas de trabajar. Los primeros años fui muy respetuosa de sus formas, de sus opiniones, de sus decisiones. Nunca quise imponer mi opinión sobre la de ellos. De a poco ellos me fueron dando lugar. Siempre estuvo abierta la escucha, la prueba. De a poquito avance con nuevas tecnologías y nuevas formas.

A veces la calidez que le doy a los negocios hace falta. En otras se imponen diferentes formas que dependen de la etapa del negocio. Aporté otro estilo de comercialización, que es llegar a la persona más allá de una negociación fría y directa. Mis estudios en recursos humanos dan más soft y llegan a otro tipo de clientela. Ya armé mi ronda de gente joven fuerte del Once que empatiza con estas formas. Tiene que ver más con la negociación que es base de nuestro trabajo. Aprendí mucho de mi padre y de mi tío. Se puede llegar a un buen resultado con un trato ameno. Respeté mucho sus formas en esa transición y fue más fácil. Yo respetarlos y ellos darme lugar, el intercambio fue armónico.

### ¿Cuánto pesa en la negociación la condición de género?

Romina: Antes los negocios se hacían un poco más fuerte, y entre varones. El conflicto formaba parte de la negociación. Se puede llegar a buenos resultados sin una discusión fuerte. No digo que por momentos no haga falta. Pero en general creo que en una buena charla amigable podés conseguir todo. Está en la confianza que vos construyas con las partes.

### ¿En qué momentos hay que golpear la mesa en la negociación?

Ricardo: Y cuando ves que alguna de dos partes no llegan al acuerdo. Yo normalmente golpeo la mesa (risas). Tengo años en esto y me escuchan. Ese gesto, esa autoridad, ayuda. Porque respetan la función del intermediario que está en la mesa. Y por el límite que pones. Cuando vienen familias que se matan por las propiedades y te designan como árbitro de familia, lo que digo se tiene que hacer. Para eso vienen a la mesa. Respetan como a un juez o un árbitro en el fútbol. El límite siempre ayuda al cierre de la negociación. Es muy importante que el martillero tenga conocimientos de neurolingüística. Ver la reacción, las miradas, las manos. Es interpretar continuamente lo que le pasa a las partes. Es para cerrar el negocio. De eso vivimos. Si se vuelve interminable la puja, hay que poner un límite.

### ¿Cómo es la negociación?

Romina: Cada cultura y cada colectividad viene con ciertos criterios de negociación. Y cuando logras conocerlos, la negociación se vuelve una danza. Se baila con ellos para cerrar más fácil y casi en forma automática. Y se vuelve divertido, entretenido, distinto. Nos entrenamos años en



conocernos. Yo estudié chino cuatro años para entenderlos. Estuve seis meses cantando tonadas. Nuestra continuidad tiene que ver con nuestra profesión, y con hacer un trabajo prolijo, responsable, y profesional.

Ricardo: Tenemos un montón de cualidades de confianza que no vas a sentir en otras inmobiliarias. Cuando entras, sabes que estás con una familia que te va a respetar la palabra. Hacemos las cosas bien. Venís y te vamos a cuidar. Tenemos una relación muy buena con la gente. Nos invitan a los casamientos chinos. Han venido al casamiento de Romina!

Romina: Uno de los clientes que vino fue el que me enseñó en clases particulares chinos. Intercambiaba español por chino y a través del inglés logramos aprender un montón. Eso nos acercó muchísimo. Tenemos clientes peruanos de santería. Somos parte, somos íntimos, y respetamos cada cultura por sus características.

#### ¿Cómo construyen el vínculo con los comerciantes?

Ricardo: Tengo el objetivo de presentar clientes que pienso son afines para que crezcan. Pensamos en cómo hacer evolucionar al cliente dentro de nuestra zona. Le proponemos propiedades y negocios, y eso es muy valioso. Por ejemplo, la calle Uruburu desde Perón hasta Tucumán la hicimos nosotros. Todos los bijouteros son clientes nuestros. No te voy a meter un tipo que vende pescados o un kioscos. No me interesa, ni por la comisión. Trabajamos para armar las cuadras. Ahora estamos armando santería, en avenida Corrientes y Pasteur, y alquilamos 8 o 9 locales. No dejamos que entre cualquiera. Por más que me pagues el doble o el triple.

No queremos rubros que entorpezcan el desarrollo comer-

cial de una cuadra. Así ayuda a que el cliente sepa dónde comprar. Las cuadras se vuelven buscadas, y los propietarios tienen rentas importantes, y los inquilinos buscan esas calles porque están los clientes. Entonces se forma una cadena de crecimiento. Armando Pepe me llama a cinco y medio, por qué medio Once es mío. Así me bautizó (risas).

Por ejemplo, hay una zona de juguetería de importación china que está en Pasteur, Azcuénaga, Sarmiento y Perón y algunas partes de Mitre. Hay cotillón por Lavalle, juguetería, y electrónica, por Pasteur, Sarmiento, Perón, Mitre. Ahora viene la onda de los mates y termos.



Romina: Esto fue de mi papá al 100%, se dio cuenta que en general esto pasa naturalmente. Profesional al ciento por ciento. Alrededor se arma todo un multiplicador económico de distintos sectores. Pero ese compromiso de trabajo y de armado lo hace el que es responsable con su carrera.

### ¿Contá algo de tu hermano y de tu padre?

Ricardo: Daniel (Averbuj, hermano) es mayor que yo, y empezó antes. Yo me dediqué a las relaciones públicas, y él a la parte numérica y legal. Me saca un montón de problemas que me permite tener la cabeza despejada para desarrollar bien la actividad. Daniel trabaja en la oficina y es socio en la empresa.

Mi papá (José Averbuj) falleció a los 81 años. Era un muchacho muy querido. Le decían Habanito, porque siempre estaba con un cigarro en la boca. Y trabajó hasta sus 81 años en la inmobiliaria, en el escritorio estuvo siempre.

Yo tengo 56 años de inmobiliario. Es realmente gratificante. A mí me encanta lo que hago. Lo importante es que te guste lo que haces. Estoy satisfecho. Y para mí es una diversión. Hay muchos que sufren las negociaciones por la tensión. Nosotros aprendimos a procesarla muy bien. La profesionalizamos.

### ¿Por qué la profesionalizaron?

Ricardo: La perfeccionamos la negociación. Normalmente no perdemos las operaciones. Le dimos una vuelta a la profesionalización. Porque somos muy exactos. Y somos muy entrenados, conocemos la dinámica muy bien. Aparece un local, sé a quien llamar y ese día se cierra. 24 horas está alquilado. Romina tiene la base para a quien llamar. Analizamos cada persona, lo que quiere, dónde lo quiere y cómo lo quiere. Eso es profesionalizar. Hay gente que me pide caminar el Once conmigo. Me dicen quiero que usted me diga de quién es esa propiedad. Nosotros estamos en la calle. Mostrando, hablando, buscando, acompañando, presentando.

Tenemos un cliente que es el más fuerte de fornituras de bijoutería. Tiene por lo menos 10 locales, depósito, un equipo de 300 personas, con una trayectoria de siete años. Lo quiero como si fuese un hijo. Lo acompañamos, pensamos en ellos para ver qué les podemos ofrecer, cómo pueden crecer.

Hay que hacer un proceso muy fino para entender que

esto es un negocio. Todo lo que sucede en la mesa de negociación no es cierto. Las discusiones, los enojos, los golpes, no son reales (sonrisas). Es la adrenalina que se genera para cerrar. Vamos a cerrar pero hay que tironear un poquito. Esa adrenalina al principio es dura, da miedo de perder el negocio. Pero también hay una adrenalina de que se puede. Es importante escuchar las necesidades de las dos partes para mantener siempre un eje equilibrado y creatividad. Y animarte, hay que animarse. A hablar, a decir, a imponer, y a preguntar. Que es tan simple como a preguntar.

### ¿Por que decís que los agentes no saben trabajar?

Ricardo: Hay marcas con 50 sucursales, y ponen a cualquier persona. Esta gente no sabe vender. No saben del producto. No tienen ni la técnica, ni las condiciones, ni la formalidad. Pero trabajan igual porque son tan grandes y tienen propiedades. Trabajan porque tienen un sistema tecnológico muy importante.

Romina: Tienen un sistema tecnológico muy importante. Es un sistema muy zarpado que conecta mucho a las partes. Veo que falta mucho oficio. Hay algo que se ve en la cancha. Es un entrenamiento, y es la experiencia. Once es una buena escuela. Tenés que tener sangre y pasión. Hacer lo que a uno le gusta, tener pasión y capacitación. Hay que poner ganas, tiempo, y fuerza.

### ¿Volverían a elegir la profesión inmobiliaria?

Ricardo: Yo estoy muy contento, muy feliz. Haría lo mismo si tuviera que volver a empezar. Con el diario del lunes hubiese hecho un poquito más. A los 21 años tenía un título en tres años y medio, me recibe de contador. Ejercí un par de años. No es para mí. Veía a mi papá y a mi hermano que trabajaban en inmobiliaria.

Romina: Yo me negaba muchísimo a entrar en el rubro inmobiliario. Lo veía muy formal y me resultaba aburrido. Los veía en traje y corbata en una oficina de un barrio gris. No hubiera podido entrar a los 18. Necesité transitar mis etapas para llegar en el momento adecuado. Estoy orgullosa de mi papá, de nuestro vínculo, de cómo trabaja, de la creatividad, de su inteligencia. De cómo me transmitió sus valores en el trabajo de nuestro rubro. Estoy orgullosa de su ejemplo a nivel personal y profesional. ■



Colegio  
Inmobiliario



## BENEFICIO AL MATRICULADO **LA CARBONERA**

**50% Des.**

En entradas a los shows programados.

**15% Des.**

En Show de Tango y restaurante.



Después de un cuidadoso proceso de puesta en valor, abrimos las puertas de una nueva casa dedicada al encuentro: música en vivo, danza, y cocina al fuego con identidad. El restaurante La Terraza de La Carbonera ya está abierto. Vení a disfrutar desde el desayuno hasta la cena, en pleno corazón de San Telmo. La Carbonera se posiciona como un punto de referencia cultural y gastronómico en Buenos Aires.

**LA CARBONERA**  
**San Telmo**

Carlos Calvo 299, San Telmo

@lacarbonera.santelmo

La Carbonera San Telmo

+54 9 11 2561-3497

contacto@lacarbonerasantelmo.com

**lacarbonerasantelmo.com**



**PATAGONIA FLOORING**

**R66  
TURBINE**



ENTREVISTA A DANIEL SARAMAGA, CEO DE PATAGONIA FLOORING

# SER PROTAGONISTA ES SER EMPRENDEDOR



Patagonia Flooring es una empresa con una larga tradición en la industria de la madera, constituida para crear una línea de productos de revestimientos, escaleras, decks, y pisos de madera exótica de alta gama con la finalidad de comercializarlos alrededor del mundo.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFIAS PRENSA PATAGONIA FLOORING



**N**ació en una família de classe mitjana, treballadora, i el seu pare tenia el negoci de construcció de mobles artesanals. Havia un taller a casa seva per això Daniel ens confessa: "Nací en la viruta." Jugava amb la fusta i en la seva infància adquirí el amor per la fusta i els mobles.

Ja a mesura que va creixent, els mobles es venien en major quantitat i Daniel va col·laborant amb el negoci familiar, al igual que la seva mare que era un gran suport per al pare.

A finals dels anys 80 i als primers de la dècada del 90, creen la primera cadena de mobles, Andrés Kevin, amb el nom dels seus dos fills, i va ser molt exitosa però ja per l'any 2001 amb la crisi, van haver de tancar-la. "Esa crisis fue excepcional, se fundieron muchos."

En aquest moment Daniel analitza dues opcions, o anar-se'n al país com ho feien tots els seus companys coneguts que mai van tornar a Argentina.

O bé quedar-se i aquí la pregunta era: Què faig que se vendi però no aquí, sinó al món? Havia de pensar en gran, tenir una visió més ampla.

La construcció al món era un boom, per això va començar a treballar amb la estratègia d'exportar mobles, però havia un component localista que era molt difícil de superar, hauria de trobar alguna cosa que funcionés a nivell mundial i





En cuanto a la imagen y comunicación la marca tiene dos embajadores: *Iván de Pineda* y *Francis Mallmann*, ambos son personalidades muy serias y profesionales, figuras que son validadoras del producto a nivel argentino y mundial.

aprovechar este auge. Ahí es cuando analiza el componente, la madera, y en el mismo año que afloró la crisis decide dar un giro y encontrar una oportunidad, ofreciendo un producto inigualable: Madera Sudamericana exótica, que era codiciada por todos.

“Al principio no fue fácil, no nos fue bien rápidamente pero había que darle tiempo. Un producto valorado mundialmente como la maderas preciosas que todos vendían a 100 nosotros por la mega devaluación que hubo en el 2001 lo podíamos vender a 60, entonces empezaron a cambiar las cosas. Vendíamos a los cinco continentes, y el viento comienza a estar a nuestro favor”

“Este año Patagonia Flooring cumple 25 años, se fundó en un momento donde Argentina estaba en una crisis muy dura, cuando el dólar pasó de un peso a tres con cincuenta.”

Del 2001 al 2007, las ventas fueron mayoritariamente exportaciones.





En el 2008 abren el primer Showroom en Av del Libertador y Congreso, el primer Patagonia Flooring al público. Hoy tienen más de 70 locales con una variedad de 400 productos.

"Patagonia Flooring es líder en el mercado de pisos y revestimientos naturales, pero el negocio no fue vender producto sino los servicios que venían acompañados, su instalación, enseñar como cuidarlos, brindar soluciones y garantías. Porque pisos puede vender cualquiera pero si lo instalan mal, no luce, no destaca. Acá el secreto era un todo. El producto sigue siendo un diferencial pero va mucho más allá"

En cuanto a la imagen y comunicación la marca tiene dos

embajadores: Iván de Pineda y Francis Mallmann, ambos son personalidades muy serias y profesionales, figuras que son validadoras del producto a nivel argentino y mundial.

Daniel se formó en economía primero como Contador Público y, luego, en Economía y Marketing, si bien nos confiesa que su sueño era ser físico nuclear. Sus padres lo apoyaron a estudiar ciencias económicas, formarse y crecer viendo el esfuerzo que hacía la familia donde todo costó trabajo y sacrificio.

"Estudiar economía, fue un acierto porque te brinda muchas herramientas para aplicar en los negocios, en el comercio, en la mirada de la vida."

Su madre tenía como ídolo a James Bond, así que él empe-



zó a fantasear con manejar algún día aviones, helicópteros...

Sin embargo y en paralelo a sus negocios, Daniel a los 30 años cumple el sueño de volar. En ese momento estaba de moda los ultralivianos, que eran muy precarios, casi un avión como los de los hermanos Wright que pesaban solo 100 kg.

Ya en la década del 80 se compra su primer Piper, y se hace amigo de Willy Tufro que tenía una escuela de pilotos en el aeródromo de Don Torcuato, compartiendo la pasión por los aviones. Los helicópteros llegaron después en los 90, y hoy trajeron un nuevo desarrollo de negocios: un Helipuerto en el autódromo Oscar y Juan Gálvez, que cambiará la manera de viajar en la ciudad de Buenos Aires.

“La ciudad tiene tres límites, el Río de la Plata, el Riachuelo



Este año Patagonia Flooring *cumple 25 años*, se fundó en un momento donde Argentina estaba en una crisis muy dura.

y la General Paz. Hay varias opciones para desarrollar el turismo y transporte desde el cielo. Se puede pasar a buscar a la gente por Ezeiza, San Fernando, zona norte, o desde el Autódromo. Las visitas guiadas sobrevolando la ciudad funcionan en Nueva York, San Francisco, Las Vegas, Miami, etc, todas de maravilla y acá en nuestro país esto no estaba explotado. Se pueden desarrollar perfectamente sumando luego de los paseos aéreos, visitas a una estancia, el delta, un asado, algo típico argentino para una experiencia premium.”

Este es el primer helipuerto a nivel internacional, con escuela de pilotos propia, capacitación y soluciones privadas y públicas.

“El transporte en helicóptero es terapéutico porque se evitan los semáforos, las curvas, vas en línea recta en forma segura, disfrutando del vuelo. Los aviones son para distancias largas pero los helicópteros funcionan muy bien para estos circuitos turísticos sobre los que estamos trabajando también en la costa Atlántica para la temporada de verano.” concluye Daniel Saramaga.

<https://patagoniaflooring.com/>

JORNADA ACADÉMICA

# GARANTÍAS LOCATIVAS

Un espacio clave para mejorar el acceso a la vivienda y promover la transparencia del mercado inmobiliario.





**L**a Jornada Académica sobre Garantías Locativas, celebrada en la Facultad de Derecho de la UBA (@fduba) y organizada por @ceconsumidor, se consolidó como un espacio fundamental para reflexionar sobre los desafíos y oportunidades del mercado inmobiliario en relación con el acceso a la vivienda y la transparencia en las transacciones.

Marta Liotto, presidenta del Colegio Inmobiliario, participó activamente de este encuentro, que se estructuró en tres paneles temáticos para abordar las diversas aristas de la problemática.

#### Panel 1: Locaciones familiares y desafíos del sistema actual

El primer panel estuvo dedicado a los aspectos relacionados con las locaciones familiares y los desafíos que enfrenta el sistema de alquileres. En esta mesa de debate participaron:

*Stefanía B. Putschek* (UBA).

*Javier H. Wajntraub* (UBA).

*Eduardo Awad* (Asociación de Propietarios, Consorcios y Consorcistas de la República Argentina).

#### Panel 2: Garantías comerciales y su impacto en el acceso a la vivienda

El segundo panel, integrado por actores directamente vinculados con el funcionamiento del mercado inmobiliario, abordó el rol de las garantías comerciales como herramientas que pueden facilitar o dificultar el acceso a la vivienda, según su correcta utilización. Los Expositores fueron:

*Marta Liotto* (Presidenta del Colegio Inmobiliario).

*Anabella Tarrío Godoy* (FINAER).

*Pablo González* (Hoggax).

Se discutió sobre la necesidad de estandarizar procesos, transparentar costos y generar mayor previsibilidad para todas las partes. Marta Liotto destacó la importancia de que estas herramientas se utilicen como puentes para ampliar el acceso, y no como obstáculos que encarezcan o burocraticen la posibilidad de alquilar.

#### Panel 3: Regulación, competencia y políticas públicas

Finalmente, el tercer panel abordó la relación entre regulación, competencia y políticas públicas en el ámbito inmobiliario, con las intervenciones de:

*Francisco Loupias* (Legislador, Comisión de Vivienda).

*Carlos L. Traboulsi* (Defensa y Protección del Consumidor, GCBA).

La jornada dejó en claro la importancia de seguir trabajando en conjunto para generar políticas públicas que fomenten la equidad en el acceso a la vivienda, promuevan la transparencia en el mercado y favorezcan a todos los actores involucrados. ■



# Festejo para los matriculados

Cada mes, el Colegio Inmobiliario organiza un encuentro especial para celebrar los cumpleaños de los matriculados que cumplen años durante ese período. Se trata de un almuerzo informal -con riquísimas pizzas- en el que los directivos del Colegio comparten un momento de distensión junto a los matriculados, en un ambiente de camaradería.

**E**ste espacio tiene como objetivo fortalecer los lazos entre colegas, propiciar el intercambio de ideas y propuestas, y brindar la oportunidad de que los matriculados se conozcan entre sí y puedan dialogar directamente con las autoridades del Colegio.

Una ocasión para celebrar, compartir y seguir construyendo juntos la comunidad profesional inmobiliaria.

La misión principal del Colegio Inmobiliario es jerarquizar la actividad, promoviendo estándares de calidad, transparencia y ética que fortalezcan la confianza en el sector y aporten un valor agregado a la sociedad. Este compromiso es la base sobre la cual el Colegio construye su labor cotidiana, orientada a brindar respaldo, representación y acompañamiento a todos los profesionales matriculados.

Desde su creación, la institución ha trabajado de manera sostenida para consolidar la figura del corredor inmobiliario como un actor clave en la vida económica y social del país. En un mercado en constante evolución, donde la tecnolo-

gía, las nuevas modalidades de trabajo y las expectativas de los clientes transforman los modos de ejercer la profesión, el Colegio asume el desafío de impulsar una práctica profesional cada vez más sólida, actualizada y comprometida con el bien común.

Este propósito se refleja especialmente en la amplia y diversa oferta de actividades formativas que organiza para sus matriculados. A través de cursos especializados, seminarios, talleres prácticos, charlas magistrales y eventos temáticos, el Colegio brinda herramientas concretas que permiten a los profesionales desenvolverse con excelencia en un entorno competitivo y en permanente cambio.

Durante los últimos años, la institución ha redoblado sus esfuerzos para ofrecer más y mejores oportunidades de capacitación, adaptándose a las nuevas necesidades del sector y consolidándose como un referente indiscutido en materia de formación continua. Las propuestas abarcan desde temáticas técnicas —como tasaciones, legislación, marketing inmobiliario o gestión comercial— hasta contenidos transversales



Los espacios de encuentro y diálogo que promueve el Colegio permiten a los matriculados *acercarse a las autoridades, expresar sus inquietudes, compartir propuestas y formar parte activa de la vida institucional.*

que promueven el desarrollo personal y profesional, como liderazgo, negociación, comunicación efectiva o innovación tecnológica.

El Colegio entiende que el conocimiento es la base del progreso y el motor del crecimiento profesional. Por ello, su compromiso con la capacitación de los corredores inmobiliarios trasciende lo individual y genera un impacto positivo en toda la comunidad: cada profesional mejor preparado contribuye a elevar la calidad del servicio, fortalecer la transparencia en las operaciones y consolidar la confianza del público en el mercado inmobiliario.

Cada instancia formativa representa una oportunidad para aprender, compartir experiencias y construir redes de contacto que enriquecen la práctica profesional. Además, los espacios de encuentro y diálogo que promueve el Colegio permiten a los matriculados acercarse a las autoridades, expresar sus inquietudes, compartir propuestas y formar parte activa de la vida institucional.

De esta manera, el Colegio Inmobiliario reafirma su rol como pilar fundamental en la jerarquización del sector, impulsando una comunidad de profesionales capacitados, éticos y comprometidos con el desarrollo sostenible del país.

Con visión de futuro, continúa apostando al conocimiento como la herramienta más poderosa para transformar la profesión y contribuir al crecimiento de toda la sociedad. ■

## ENTREVISTA A MARIANA STANGE

# Todavía somos humanos

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS PRENSA MARIANA STANGE

### ¿Cómo comenzaste tu actividad profesional en el rubro inmobiliario?

Suelo decir que el rubro inmobiliario me encontró y acepté su invitación por curiosidad y por intuición. No provengo de una familia de martilleros; fue un camino que elegí sola, de manera bastante orgánica. A medida que me interiorizaba en él, empecé a apasionarme por los espacios de trabajo, y cómo los espacios influyen en nuestras decisiones y en nuestras vidas. Empecé hace casi 30 años, sin proponérmelo, pero enseguida descubrí que era un mundo que combinaba dos cosas que me definen: el análisis y la sensibilidad. Desde ese momento no me alejé más.

### ¿Cómo fue evolucionando tu crecimiento en el sector? Cambios, actualizaciones, comunicación.

Mi evolución estuvo muy marcada por la formación constante y por la comunicación. Desde el primer día entendí que nuestra tarea no es solo comercial: es interpretativa. A lo largo de los años me especialicé en mercado corporativo,

oficinas y desarrollos, y también en tendencias de comportamiento del consumidor. Me fui actualizando en marketing, storytelling, análisis de datos, y en cómo comunicar valor de manera honesta.

Los cambios del sector —sobre todo desde la pandemia— me impulsaron a integrar a la tecnología, las métricas y la planificación estratégica que considero claves la omnicanalidad, es decir múltiples canales de comunicación. Para mí, no se trata solo de trabajar de modo profesional y eficiente, es clave contar lo que hacemos cada día.

### ¿Cómo ves actualmente el mercado inmobiliario en cuanto a compra/venta?

Hoy desde el punto de vista corporativo, un negocio centrado en la renta, veo un mercado de compraventa que empieza a activarse, pero que todavía está muy sensible al contexto macroeconómico. Hay más consultas, más recorridos y más decisión, pero en un marco de cautela. Los valores tocaron piso y están mostrando una leve recuperación en





algunos segmentos puntuales —los que tienen realmente calidad y buena ubicación. No veo un boom inmediato, pero sí una normalización progresiva.

#### ¿Y en cuanto a los alquileres?

El mercado de alquileres está en transición hacia un escenario más equilibrado después de años de inestabilidad, altas vacancias e incertidumbre respecto de la vuelta a la presencialidad. Los propietarios están evolucionando y entienden que es clave ofrecer espacios de trabajo en buen estado, que requieran baja inversión de start up, por lo tanto están

poniendo en valor sus espacios vacantes. Las empresas son exigentes, buscan espacios flexibles, bien ventilado e idealmente con sectores abiertos (balcones o terrazas). Las zonas más buscadas son Palermo, Belgrano y Nuñez, sin embargo este año hemos concretado importantes operaciones en el Distrito tecnológico (Parque Patricios) y en microcentro.

#### ¿Cuáles son las propiedades más solicitadas hoy? (metros, ubicación, disposición)

•Plantas eficientes (flexibles y con buena luz y ventilación) entre 200 y 600 m<sup>2</sup>.

- Categoría A y A+, edificios modernos, sustentables, bien conectados.

- Cada vez más peso en la flexibilidad para el trabajo híbrido.

Las empresas buscan bienestar para sus colaboradores. Hoy ya no atrapan las oficinas por los metros: atrapan las experiencias que esos metros permiten.

### ¿El inversor vuelve a apostar al ladrillo? ¿Qué busca?

Sí, el inversor está volviendo, pero de manera inteligente y selectiva. Ya no compra “cualquier cosa porque es ladrillo”: compra oportunidad de rentabilidad. Busca ubicaciones consolidadas, productos de calidad y, sobre todo, liquidez futura. Muchos se vuelcan a unidades pequeñas para renta, o a oficinas premium donde la demanda corporativa se recuperó más rápido. El inversor de hoy quiere previsibilidad, eficiencia y un horizonte claro de salida.

### ¿Cuáles son las perspectivas para el próximo año?

Si el contexto económico mantiene cierta estabilidad, vamos a ver más operaciones, especialmente en los segmentos que ya vienen mostrando movimiento: viviendas chicas, usados en buenas zonas y oficinas premium. No espero saltos abruptos de precios, pero sí un mercado más dinámico, con compradores y locatarios que se animan a decidir y propietarios que entienden mejor el nuevo escenario. Será un año de reacomodamiento positivo.

## **SOBRE TU CARRERA COMO ESCRITORA**

### ¿Cómo comenzaste tu carrera en la escritura?

Mucho antes de tener una carrera inmobiliaria ya tenía cuadernos, ideas, personajes y relatos. Es mi manera de ordenar mi mundo. Pero escribir profesionalmente llegó después: cuando entendí que la escritura era no solo un refugio personal, sino también una forma de dialogar con los demás. Amo generar contenido de valor y comunicar. Así como soy muy activa en redes sociales y estoy siempre presente dando charlas en congresos y exposiciones, la escritura me acompañó siempre. Mi carrera formal comenzó cuando me animé a darle forma a un proyecto completo y coherente: mi primer libro lo publiqué en 2017 y trata sobre la práctica del silencio como herramienta de autoconocimiento y liderazgo. Este año con “Todavía



somos humanos” me zambullo en la presencialidad con propósito y el homocentrismo en los espacios de trabajo, sin perder de vista la necesidad permanente de saber quienes somos, cual es nuestra misión y desafíos en la vida personal y profesional.

### ¿Cuáles son tus motivaciones a la hora de escribir?

Escribo para entender. Para observar lo que pasa a mi alrededor, decodificarlo y comunicarlo. Me motiva explorar vínculos, contradicciones humanas, deseos que no siempre decimos en voz alta. Escribo porque algunas historias necesitan salir, incluso cuando no sé exactamente hacia dónde me van a llevar.

### ¿Cómo surge la inspiración?

La inspiración aparece en lo cotidiano: una conversación escuchada al pasar, una mirada, un gesto fuera de lugar. Muchas veces una historia nace de una imagen mínima. A partir de ahí construyo universos, personajes y relatos. No creo en musas: creo en estar presente, atenta y conectada.

### ¿Cómo manejas los bloqueos creativos?

Con paciencia y con disciplina. No creo en forzar la escritura —eso se nota—, pero sí en sostener el hábito. Cuando me bloqueo, leo, camino, escucho conversaciones, observo. Confío en que el material vuelve cuando uno le da espacio para respirar.



### ¿Qué significa escribir para vos?

Escribir es una de mis maneras de ser y estar en el mundo. Es un puente entre lo que pienso y lo que siento. Es una manera de conversar con otros y conmigo misma. Es libertad. Es conexión. Me gusta pensar que las palabras que hoy están impresas en mi libro antes estuvieron dentro mío, escuchando los latidos de mi corazón, viendo el aire hinchar mis pulmones para luego salir de mí... escribir es una conexión entre lo más profundo y sagrado de mí y soy y el otro, el lector.

### ¿Quiénes son tus escritores preferidos?

Admiro a quienes trabajan el mundo emocional con profundidad y sutileza. Me inspiran autores como Pablo D'Ors, Haruki Murakami o Byung Chul Han. También algunos clásicos a los que vuelvo siempre son Milan Kundera, Manuel Mujica Láinez y Saramago.

### ¿Qué libros recomendarías?

Depende del momento de cada lector, pero recomiendo:

- Biografía del Silencio – Pablo D'Ors, este libro es un viaje hacia adentro que revela quiénes somos cuando las voces externas se apagan.

- The Architecture of Happiness — Alain de Botton, pone

palabras donde otros solo ven metros cuadrados. Habla de belleza, función y cómo la arquitectura incide en nuestro bienestar.

- De qué hablo cuando hablo de correr- Haruki Murakami, reflexiona sobre la disciplina, la constancia y el espacio interior que se abre cuando el cuerpo se mueve y la mente se aquieta. Es una biografía en movimiento, un ensayo sobre silencio activo, voluntad y propósito. Son libros que dejan huella.

### Contanos de tu libro: de qué se trata, género, extensión, experiencia.

Todavía somos humanos es una invitación a repensar el trabajo desde su esencia más olvidada: la persona. El libro muestra cómo la transformación acelerada de los últimos años nos obligó a redefinir espacios, hábitos y vínculos, y plantea que el verdadero diferencial competitivo no está en la tecnología, sino en la calidad del encuentro humano. A través de casos reales, conceptos de arquitectura, neurociencia y liderazgo, propongo un modelo de presencialidad con sentido, donde la oficina deja de ser un lugar físico para convertirse en un ecosistema que potencia conversaciones, cultura, creatividad y decisiones estratégicas.

### ¿Tenés otros libros publicados o es el primero?

Sí, tengo otro libro publicado anteriormente. Se titula “El silencio. Historia de una búsqueda” y explora, desde una mirada personal y experiencial, la importancia del silencio como herramienta de autoconocimiento, enfoque y liderazgo interior. Este nuevo libro es, en cierto modo, su evolución natural: si el primero indaga en quién somos cuando todo se aquieta, “Todavía somos humanos” analiza qué sucede cuando volvemos al mundo y necesitamos diseñar espacios donde ese encuentro con nosotros mismos y con los otros cobre sentido.

### ¿Con qué editorial lo publicaste y cómo fue el proceso?

Los publiqué (ambos) con Editorial Dunken. La decisión de avanzar fue natural: sentí que el manuscrito estaba listo para salir al mundo. Trabajamos mucho en la edición, en el tono, en los silencios, en lo que debía quedarse y en lo que debía irse. También en el diseño, desde el principio sabía que quería no solo un libro con contenido sino un objeto estético y que esté en línea con mi marca. Sebastian Wierzba es mi editor y Paloma Montagne mi diseñadora, dos millennials



A través de casos reales, conceptos de arquitectura, neurociencia y liderazgo, propongo un modelo de presencialidad con sentido, donde *la oficina deja de ser un lugar físico para convertirse en un ecosistema que potencia conversaciones, creatividad y decisiones estratégicas.*

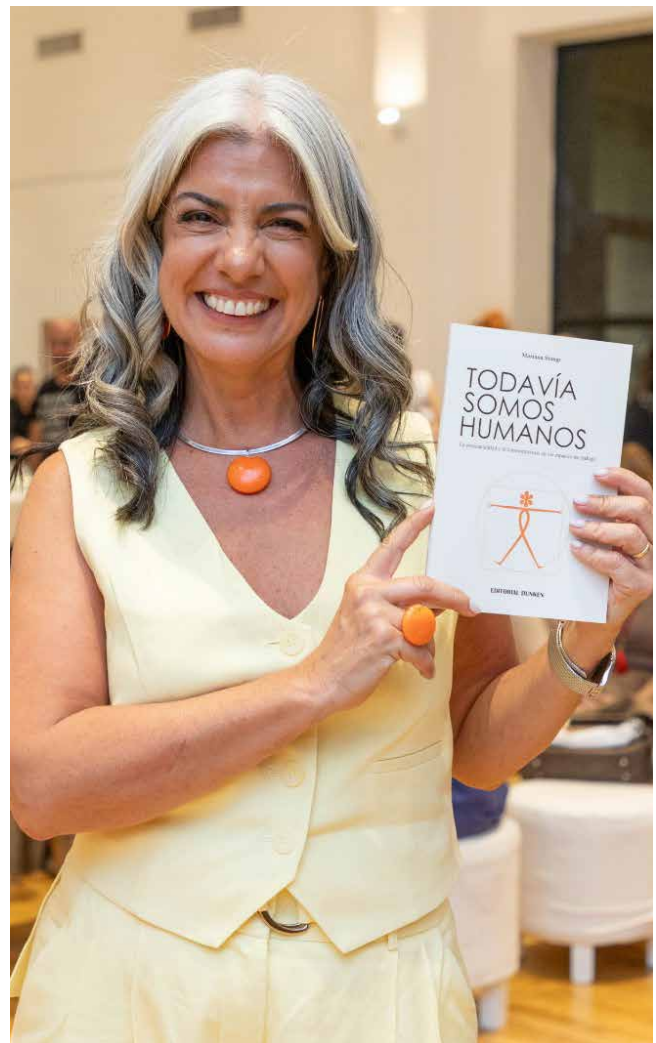
¡Únicos! Fue un proceso intenso pero espectacular: convertir una idea en un libro físico es una de las experiencias más potentes que puede vivir una persona.

**¿Dónde se vende? ¿Cómo se consigue?**

Está disponible en Mercado Libre y también en mi oficina... en este último caso viene con café y charla incluida, para mí, el complemento ideal de mi libro!

**¿Tiene formato ebook o audiolibro? ¿Cómo seguirte en redes?**

Actualmente está disponible en formato físico y ebook. Podés seguirme en Instagram o en linkedin. Mi perfil en ambos casos es @marianastange. Allí comparto mercado, análisis, reflexiones y también el detrás de escena de cada proceso creativo. ■



LA VUELTA DE LA CONFIANZA

# Cómo se reposicionó el mercado inmobiliario en 2025

Con un escenario más estable y regulaciones más claras, el mercado inmobiliario recuperó dinamismo durante 2025. El rol profesional del corredor y la reactivación de la demanda marcaron el inicio de un nuevo ciclo para el sector.

POR LA CI VANESA ARMESTO - FOTOGRAFÍAS ARCHIVO





**T**ras años de marcada inestabilidad macroeconómica, el mercado inmobiliario argentino atravesó en 2025 un período de transición que dejó atrás el ciclo más complejo de la última década. La desaceleración de la inflación, una mayor previsibilidad cambiaria y un reacomodamiento de precios más realista permitieron que la demanda reprimida comenzara lentamente a activarse. El sector, que venía golpeado por la caída de escrituras y decisiones postergadas, volvió a mostrar movimiento y señales de recuperación sostenida, aunque no fue un año de explosión, pero sí de reordenamiento profundo.

La actividad empezó a recomponerse gracias a un consumidor más analítico. Los compradores dejaron de evaluar únicamente el precio y comenzaron a ponderar factores como la calidad constructiva, la ubicación, el potencial de revalorización y la renta posible, priorizando decisiones racionales y estratégicas. Al mismo tiempo, muchos propietarios entendieron la necesidad de actualizar expectativas y ajustarse al valor real del mercado, lo que permitió negociaciones más ágiles y operaciones más consistentes. Ese reencuentro entre oferta y demanda fue clave para que el mercado recuperara

En este contexto, las propiedades usadas se consolidaron como el producto más dinámico del año. *La mayor parte de las operaciones se concentró en unidades de 2 y 3 ambientes ubicadas en barrios tradicionales, acompañadas por precios competitivos.*



dinamismo. Uno de los factores determinantes del año fue la reaparición del crédito hipotecario. Aunque todavía lejos de los niveles históricos que marcaron otros ciclos expansivos, su regreso —a través de líneas ajustadas por inflación y plazos más extensos— permitió que jóvenes, familias y sectores medios retomaran la posibilidad de proyectar una compra, algo impensado tan solo un par de años atrás. El crédito no solo movilizó la demanda, especialmente hacia propiedades usadas, sino que devolvió la confianza al mercado, un elemento indispensable para su crecimiento.

En este contexto, las propiedades usadas se consolidaron como el producto más dinámico del año. La mayor parte de las operaciones se concentró en unidades de 2 y 3 ambientes ubicadas en barrios tradicionales, acompañadas por precios competitivos frente a la obra nueva, mayor margen de nego-

ciación, y una mejor relación valor-renta. El comprador de 2025 privilegió las oportunidades concretas por encima de las promesas a futuro, y eso fortaleció a este segmento.

El mercado de alquiler también atravesó un reacomodamiento significativo. Con la derogación del marco regulatorio anterior, volvió la previsibilidad contractual, aumentó la oferta y se estabilizaron los valores en muchos barrios. Los contratos recuperaron claridad y flexibilidad, con acuerdos más equilibrados entre propietarios e inquilinos. Esta recomposición permitió un funcionamiento más ordenado y redujo tensiones que habían marcado años previos.

Por su parte, la construcción también se adaptó a las exigencias del nuevo contexto. Con costos elevados y un público más selectivo, los desarrolladores reorientaron su estrategia hacia proyectos de menor escala, edificios bouti-



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**



que y propuestas más eficientes y funcionales, priorizando zonas consolidadas y diseños prácticos con bajo costo de mantenimiento. La tendencia marcó una evolución hacia emprendimientos más racionales, sustentables y acordes a la demanda real.

En un país donde la estabilidad económica y política es un factor determinante, el mercado inmobiliario siguió siendo sensible al movimiento del dólar, a la inflación y a los debates legislativos que marcaron la agenda del 2025. La relativa estabilidad cambiaria, las discusiones sobre regulaciones y las reformas económicas influyeron directamente en la confianza del consumidor y en la toma de decisiones. El año volvió a confirmar que, sin previsibilidad institucional, ningún mercado puede desarrollarse plenamente.

De cara al 2026, las expectativas son altas. Con precios todavía por debajo de su valor histórico real, una demanda más activa y un crédito hipotecario que empieza a consolidarse, el sector ve oportunidades concretas para recuperar terreno. Se proyecta una posible revalorización del metro cuadrado, un mayor flujo de operaciones y un inversor minorista más participativo, especialmente si se sostiene un clima económico estable. Sin embargo, también persisten desafíos importantes: la necesidad de reglas claras en materia de alquileres, la ampliación de las líneas crediticias, la reducción de la incertidumbre política y una inflación en descenso sostenido.

En medio de este escenario, el corredor inmobiliario adquirió un rol central e irremplazable. El 2025 reafirmó la importancia de la intermediación profesional en un mercado más complejo, técnico y sensible. Los corredores nos consolidamos como asesores estratégicos capaces de interpretar tendencias, evaluar regulaciones, detectar oportunidades y aportar información confiable en un contexto cambiante. También actuamos como garantes de seguridad jurídica, defensores del valor patrimonial de los clientes y constructores de confianza, funciones esenciales para el ordenamiento del sector. Lejos de ser simples intermediarios, nos transformamos en piezas clave dentro del ecosistema inmobiliario, aportando criterio, negociación y respaldo profesional en cada operación.

El 2025 fue, en definitiva, un año bisagra. El mercado dejó atrás su etapa más crítica y comenzó a recuperar dinamismo con bases más sólidas. El ladrillo volvió a posicionarse como una alternativa estable en un país acostumbrado a la



volatilidad, aunque el verdadero desafío será sostener esta recuperación a lo largo del 2026. Si la economía acompaña, el crédito se expande y la regulación se estabiliza, el sector podría iniciar un ciclo de crecimiento sostenido. En ese camino, el rol del corredor inmobiliario será determinante para consolidar un mercado sano, eficiente y seguro. El ladrillo está nuevamente de pie: ahora comienza la etapa de avanzar con firmeza hacia un nuevo ciclo. ■



SOBRE LA AUTORA  
**VANESA  
ARMESTO**

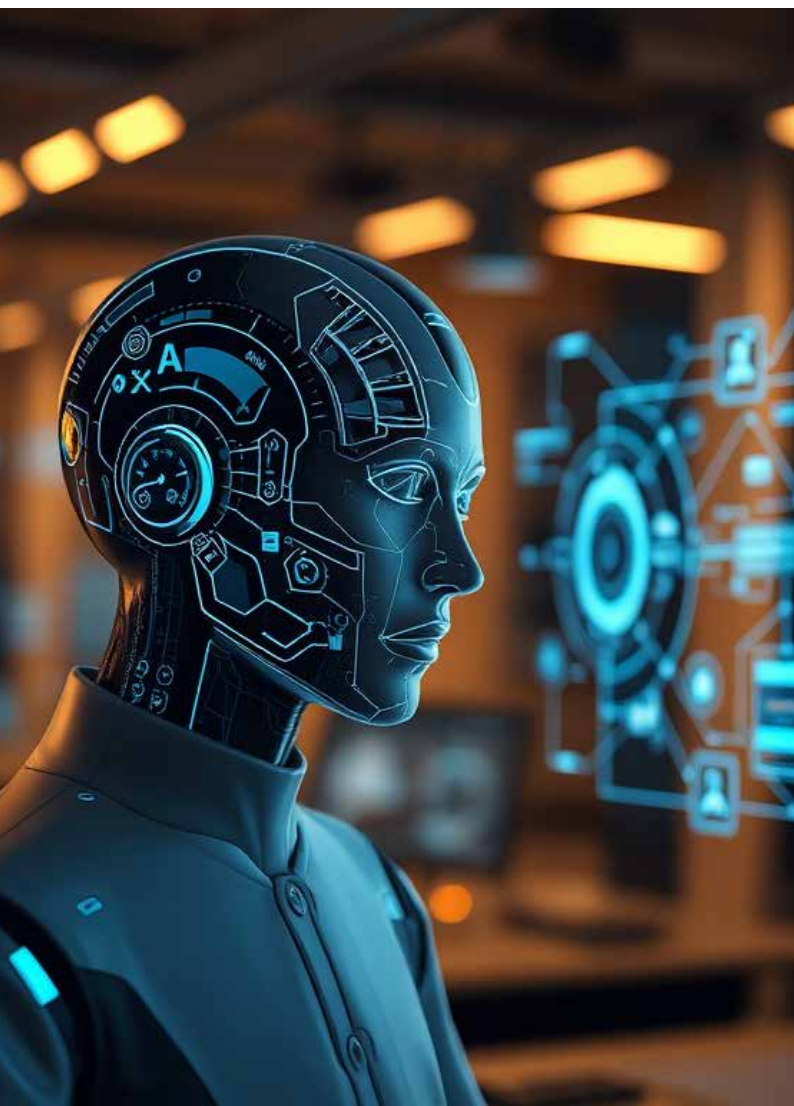
Matrícula 1413 CUCICBA,  
Corredora inmobiliaria

con 20 años de trayectoria en el mercado.  
Periodista y analista especializada en el sector  
inmobiliario. IG @vanearmesto

# El uso responsable de la Inteligencia Artificial

¿Te suenan estos titulares? “la IA ya esta entre nosotros”, “Aprende a usar IA”, “La IA y el futuro de las profesiones”, “Convertirte en Experto en Inteligencia Artificial”, “Automatiza tareas y gana tiempo”, “El temor a la IA”.

POR LA CDORA. PÚB. MIRIAM SANDRA ROLDAN - FUENTE: MERCOJURIS.COM - FOTOGRAFÍAS ARCHIVO



**E**stas son algunas de las frases más frecuentes que día a día vemos en redes, avisos, publicaciones. Pero hay un titular al que no se le está dando difusión y es el del “uso responsable de la IA”.

A que me refiero, no solo al uso de la herramienta dentro de los parámetros éticos y morales que sin lugar a duda son los que deben prevalecer en la vida. Me gustaría analizarlo desde la perspectiva de las leyes y normativas vigentes que aplican en forma directa o indirecta, más allá de sumarme a la propuesta de la necesidad de una legislación específica.

En primer lugar: la Constitución Nacional. Si bien su última actualización fue en 1994, cuando en nuestra mente la idea de una máquina con la que pudiéramos mantener un diálogo, darle instrucciones expresas y que las cumpla, se limitaba a la fantasía de los dibujos animados de 1962, “los supersónicos”, hay principios fundamentales que aplican en este nuevo escenario, entre ellos:

El derecho a la intimidad y privacidad, a la protección de datos y el habeas data, la garantía del debido proceso y el resguardo de la comunicación, inviolabilidad del domicilio, la correspondencia y los papeles privados, la responsabilidad sobre las acciones.



TECNOLOGIA  
E INTELIGÊNCIA

DESAFIO  
DIGITAL



Cuando se habla de IA, es una máquina que a partir de datos de entrada que recibe, **INFIERE** y genera información de salida. *“Nunca Confíes, siempre Verifica”* es el principio regidor.

Específicamente la ley 25326, sobre la Protección de datos personales, nos demarca claramente el camino.

Protege los datos personales y con especial atención a los sensibles, que revelan origen racial, creencias, afiliaciones sindicales, salud o vida sexual entre otros.

Define el tratamiento de datos como toda operación y procedimiento sistemático, electrónico o no, que permita recolectar, conservar, ordenar, almacenar, modificar, relacionar así como la cesión de estos a terceros.

Diferencia al responsable del archivo, el usuario – ambos sujetos pasivos en la relación jurídica – y al titular de los datos. Este último es al que se protege, al que se refieren los datos sea persona humana o jurídica.

Obliga a la inscripción de la base en un registro especial como así también la de los particulares que formen archivos, registros o bancos de datos que no sean para un uso exclusivamente personal

Califica de **ILICITO**, el tratamiento de datos sin consentimiento del titular, el que debe ser “libre, expreso e informado, constar por escrito o por otro medio que se le equipare”.

Impone el deber de informar al titular de los datos “previamente” en forma expresa y clara que se están recabando datos personales, indicándole la finalidad, las consecuencias de proporcionar los mismos, la existencia del archivo y el derecho del titular de acceder, rectificar o suprimir dicha base.

Me detengo en que los responsables y/o usuarios del archivo de datos, deben garantizar la seguridad y confidencialidad de los datos personales, evitando adulteraciones, pérdidas, consultas o tratamientos no autorizados, adoptando medidas que detecten desvíos de información sean resultado por la acción humana o por el medio utilizado.

#### **ESTABLECE QUE ESTÁ PROHIBIDO:**

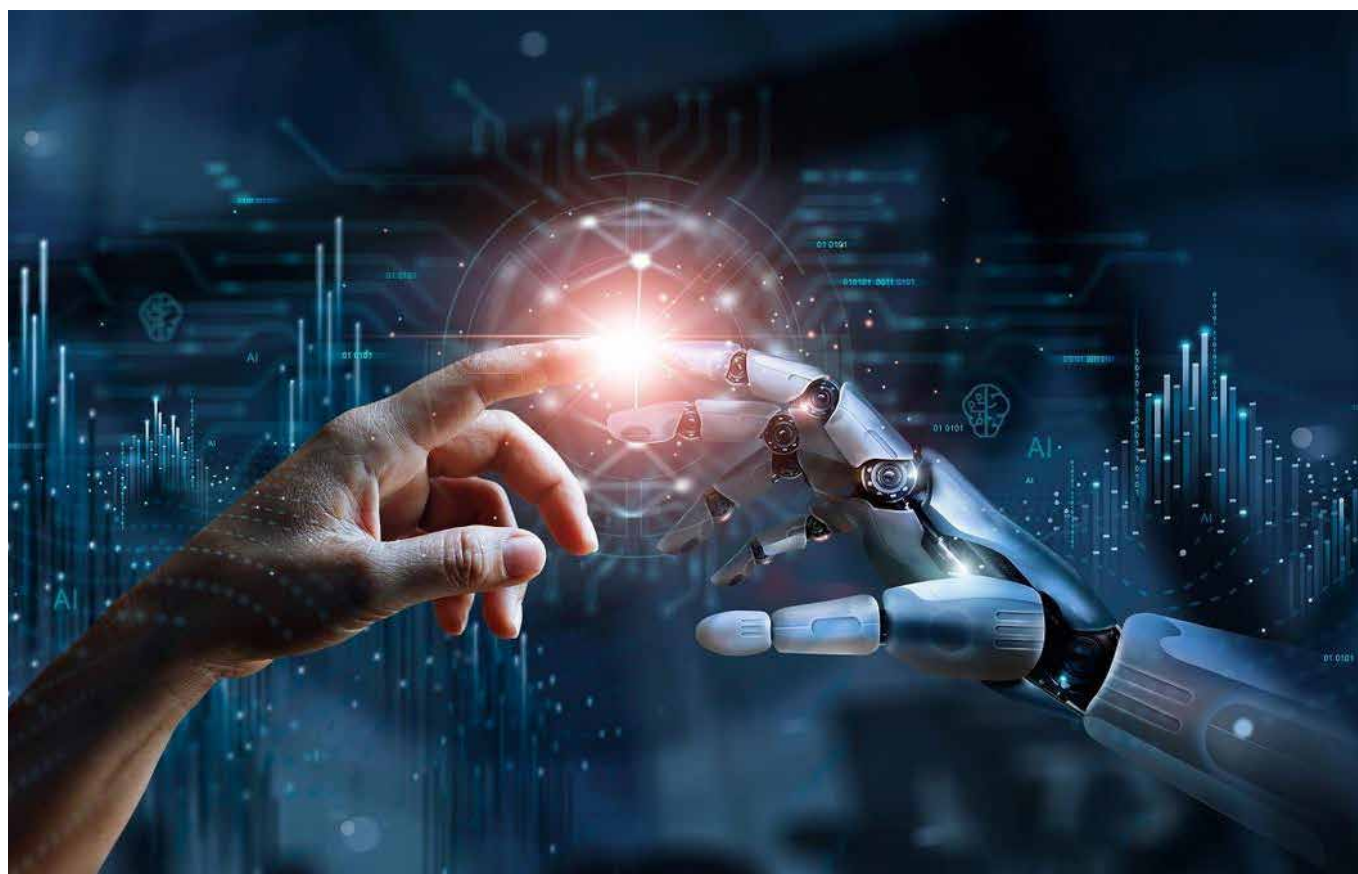
- registrar datos personales en archivos, registros o bancos que no reúnan condiciones técnicas de integridad y seguridad
- transferir datos personales de cualquier tipo a países u organismos internacionales o supranacionales, que no proporcionen niveles de protección adecuado.

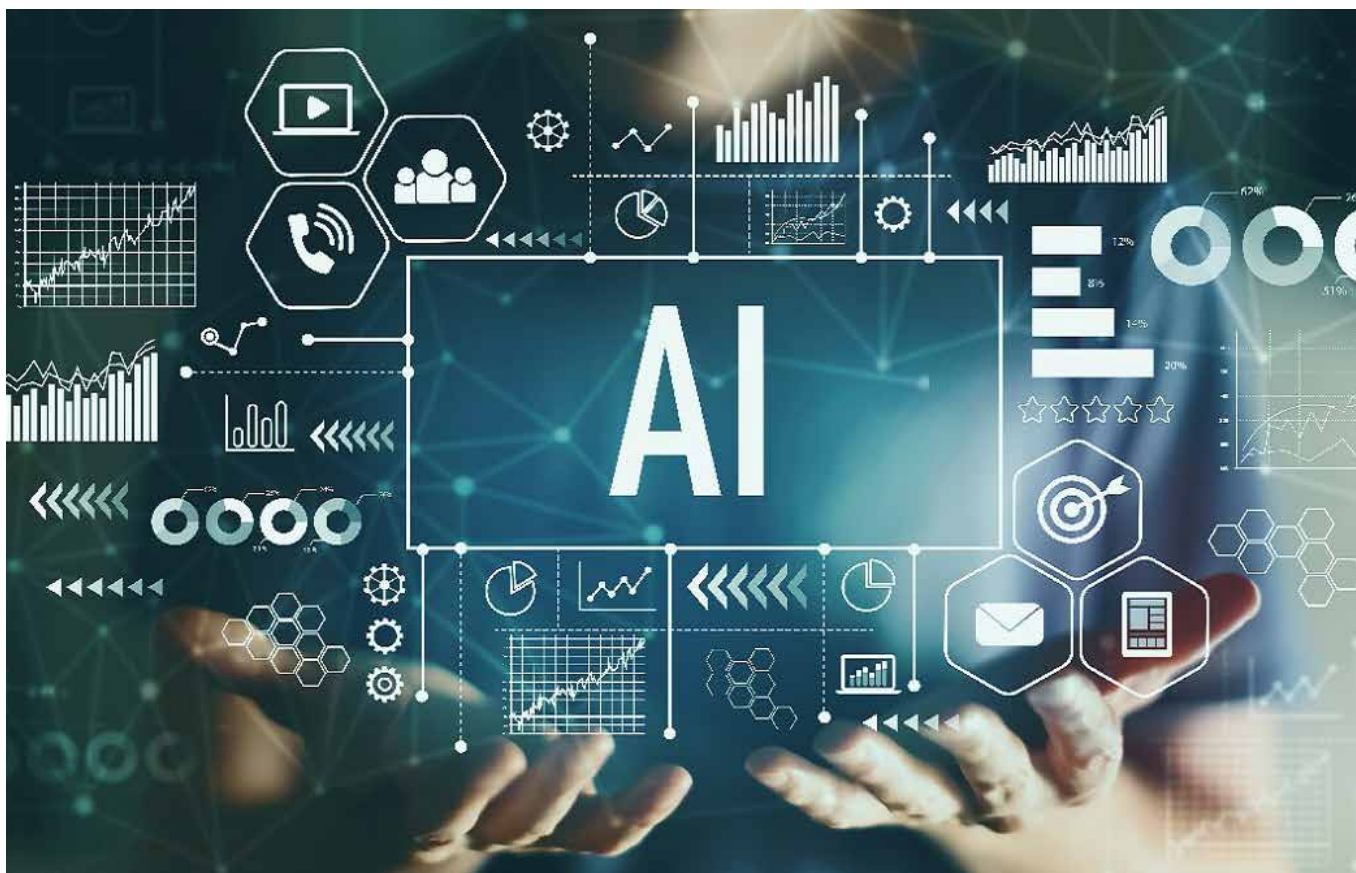
¿Quién define si tienen el nivel adecuado? el Estado Nacional a través de la Dirección Nacional de Protección de

Datos Personales, quien lo hizo en la Disposición DNPDP 60/2016 y la Resolución AAIP 24/2019.

Se puede encontrar el listado en la web <https://www.argentina.gob.ar/aaip/datospersonales>, donde se incluye a los miembros de la Unión Europea y miembros del espacio económico europeo (EEE), Reino Unido De Gran Bretaña E Irlanda Del Norte, Confederación Suiza, Guernsey, Jersey, Isla de Man, Islas Feroe, Canadá sólo respecto de su sector privado, Principado de Andorra, Nueva Zelanda, República Oriental del Uruguay y Estado de Israel sólo respecto de los datos que reciban un tratamiento automatizado. El gran ausente en esta lista es Estados Unidos.

Hablemos ahora en particular, nosotros, profesionales que liquidamos sueldos en sistemas que pueden estar en la nube, cargando el nombre, CUIL, la remuneración, si está afiliado a un sindicato, le ordenamos a la IA que emita un resumen





de un copilado de actas de asamblea, que extraiga los datos incluidos en un despacho de aduana, procesamos facturas de venta o compras, usamos sistemas para grabar reuniones y hacer resúmenes luego, chatbots, etc.

¿Nos detenemos a pensar juntos? Si hacemos un repaso de todo lo visto hasta aquí:

1. ¿Tenemos un consentimiento por parte del titular de los datos?
2. ¿El consentimiento cumple los requisitos?
3. ¿Les notificamos al titular, los riesgos por el uso de la herramienta, que dato se cargaron, por cuanto tiempo, con que fin?
4. ¿Le informamos su derecho a conocer la base, modificarla o suprimirla?
5. ¿Sabemos si el proveedor del servicio IA, cumple con las garantías de protección y seguridad?

6. ¿Podemos garantizar la inviolabilidad de los datos y de no ser posible, le avisamos al titular de estos, dicha situación?

7. ¿Leímos la letra chica de los términos y condiciones de los servicios contratados, ya sea ChatGPT, Gemini, Copilot o cualquiera de aquellas herramientas que se ofrecen como aliviadoras de nuestra tarea?

8. ¿Prohibimos al proveedor del servicio de IA el uso de los datos para su entrenamiento?

9. ¿Estamos seguros de que la nube está en uno de los países incluidos en los aceptados por la normativa vigente?

10. ¿Nos inscribimos ante el organismo de control como responsables de la base y se registró la misma?

11. ¿Tenemos un reglamento de uso de IA compartido con nuestros colaboradores y con la toma de conocimiento ratificada?

12. ¿Disociamos los datos y minimizamos la carga?



La intención de este artículo *no es promover el temor a lo nuevo*, el quedarnos en el pasado no adaptándonos a los avances tecnológicos que traen enormes beneficios; al contrario, *es amigarnos con lo que llega, conocer el entorno, ver como recorrer a partir de ahora el sendero con mayores certezas sobre nuestro accionar.*

Es importante entender que muchas veces el apuro, el querer llegar antes, el miedo a la calificación de obsoleto lleva a actuar impulsivamente olvidando “detalles” que pueden ser fundamentales. La intención de este artículo no es promover el temor a lo nuevo, el quedarnos en el pasado no adaptándonos a los avances tecnológicos que traen enormes beneficios; al contrario, es amigarnos con lo que llega, conocer el entorno, ver como recorrer a partir de ahora el sendero con mayores certezas sobre nuestro accionar; delimitando claramente derechos y obligaciones, repasando mentalmente el aquí y ahora, que hice, que no y que debo mejorar.

Cuando se habla de IA, es una máquina que a partir de datos de entrada que recibe, INFIERE y genera información de salida. “Nunca Confíes, siempre Verifica” es el principio rector. El uso responsable de la Inteligencia Artificial exige SIEMPRE, la supervisión humana, manteniendo la responsabilidad técnica y legal por el resultado el profesional interviniente. ■



**SOBRE LA AUTORA**  
**MIRIAM ROLDAN**

Contadora Pública -  
UBA - Especialización en  
Sindicatura Concursal

UBA - MBA, Alta Dirección Empresarial -  
Univ. Rey Juan Carlos, España. Especialización  
Univer. en Gestión Ambiental - Univ. Rey  
Juan Carlos, España - Certificación en Normas  
Internacionales de Información Financiera  
- ICAEW - Inglaterra - Asesora de Empresas,  
Sindico Concursal y societaria.

# PRONEV y Ciudad de Buenos Aires: un nuevo estándar para el mercado inmobiliario argentino

La reciente adhesión de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires al Programa Nacional de Etiquetado de Viviendas (PRONEV) redefine profundamente la forma en que entendemos el valor inmobiliario. La eficiencia energética deja de ser un atributo accesorio para convertirse en un indicador estructural de calidad urbana, transparencia comercial y competitividad dentro del mercado.

POR LA ARQ. C.I. MARÍA FERNANDA MONTAÑA  
(COORD. CIUDAD GEO UBA FCE - PROF ARQ. Y URB. UAI  
CEO & FOUNDER MULTIPROPERTY Y TENDENCIA SUSTENTABLE)

**D**esde CUCICBA, junto a entidades y organizaciones protagonistas de la cadena de valor de la construcción, la arquitectura y el mercado inmobiliario —y con participaciones académicas destacadas, como la de Centro GEO-UBA, Área de Ciudades Sustentables y Transición Energética de la Facultad de Ciencias Económicas— impulsamos un proceso participativo inédito.

Gracias a la articulación institucional y la visión estratégica de Marta Liotto, Presidenta del Colegio Inmobiliario, tuve el privilegio de co-organizar y participar en las Mesas de Trabajo Intersectoriales realizadas en la Legislatura Porteña.

Estas mesas reunieron a representantes del Estado, la academia, cámaras empresariales, organizaciones sociales y profesionales del sector. Aportaron miradas claves el

Arq. y Corredor Inmobiliario Pablo Abbatángelo y el C.P. y Desarrollador Miguel Chej Muse, profundizando el análisis sobre la implementación del etiquetado y su impacto real en nuestra actividad diaria.

(Para ampliar información al respecto también puede leer nota en Revista CUCICBA N23 Octubre 2024)





## LA ETIQUETA ENERGÉTICA: UN NUEVO LENGUAJE PARA EL MERCADO INMOBILIARIO



El etiquetado energético clasifica las viviendas en una escala de A a G, según su comportamiento térmico y eficiencia. Es una herramienta que facilita decisiones más claras, más justas y más inteligentes:

- Aporta transparencia a los procesos de compraventa y alquiler.
- Incorpora información objetiva y comparable para la tasación.
- Permite anticipar costos de operación y confort.
- Impulsa la rehabilitación edilicia y la mejora continua del parque inmobiliario.
- Eleva el profesionalismo del corredor inmobiliario, integrando variables que el mercado global ya considera esenciales.

La etiqueta energética no solo informa: construye confianza, habilita nuevas oportunidades de negocio y promueve un parque edilicio más eficiente y sostenible.

## EUROPA COMO REFERENCIA: EVIDENCIA QUE ANTICIPA EL MERCADO ARGENTINO

Con más de una década de trayectoria en certificaciones energéticas, Europa demuestra que eficiencia y competitividad van de la mano:

- En España, las viviendas A–B pueden alcanzar valorizaciones del 10%.
- En Italia, la certificación es requisito para créditos hipotecarios.
- En Francia, el DPE regula incluso la posibilidad de alquilar viviendas.
- En Alemania, el sistema es obligatorio y fiscalizado con rigurosidad.

Estos antecedentes marcan un camino: el mercado inmobiliario argentino inevitablemente incorporará la eficiencia energética como un nuevo estándar de calidad y valor.

## PANORAMA FEDERAL: EL AVANCE DOCUMENTADO DEL PRONEV EN ARGENTINA



Imagen de elaboración propia: Mapa de Argentina de provincias adheridas al PRONEV

El despliegue del PRONEV a nivel nacional puede reconstruirse a partir de fuentes oficiales de la Secretaría de Energía y decretos provinciales, ya son:

Santa Fe, Salta, Córdoba, San Juan, Catamarca, La Pampa, Santa Fe, Río Negro, Chubut, Entre Ríos, Santa Cruz, Corrientes, La Rioja, Mendoza incorpora el programa en 2025.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires formaliza su adhesión en 2025.

## CABA Y LA CONSTRUCCIÓN CONTINUA DE UNA NUEVA HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN DEL MERCADO

La normativa nacional del PRONEV —Resolución 418/2023 y su procedimiento actualizado en la Resolución 595/2024— establece que cada jurisdicción debe designar

una Unidad Ejecutora Local (UEL) encargada de la implementación técnica del programa.

Hasta el momento de esta publicación, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires no ha difundido oficialmente qué organismo será designado como Unidad Ejecutora Local. La implementación local se enmarca en los lineamientos previstos por la normativa nacional, a la espera de su definición formal mediante acto administrativo.

Esta etapa que se ha dado inicio con la adhesión de la CABA, genera muchas expectativas en toda la cadena de valor, especialmente en los profesionales que ya están certificados para expedir el etiquetado de eficiencia energética en viviendas del parque inmobiliario de la ciudad de Buenos Aires. Es importante, que haya mayor difusión tanto al sector involucrado como a todo el ecosistema urbano, especialmente al usuario de la vivienda ya que va a tener con ello la posibilidad de elegir con una herramienta más de manera sencilla y transparente.

## SUDAMÉRICA: UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA QUE SE ACELERA

Argentina avanza en sintonía con la región:

- Chile: certificación obligatoria en vivienda nueva.



Fuente de foto: Calificación Energética Chile

La Ley de Eficiencia Energética (N° 21.305) establece que proyectos ingresados a partir de esa fecha deben tener la Calificación Energética de Viviendas (CEV) (una etiqueta similar a la de electrodomésticos, de A+ a G) para obtener su recepción final, lo que busca mejorar el confort térmico y reducir costos, beneficiando a consumidores e inmobiliarias.

TIPO DE VIVIENDA	AHORROS
<b>A</b> Vivienda Letra A	Una vivienda calificada con letra A puede alcanzar ahorros entre un 100% y un 70% respecto de la vivienda de referencia.
<b>B</b> Vivienda Letra B	Una vivienda calificada con letra B puede alcanzar ahorros entre un 70% y un 56% respecto de la vivienda base.
<b>C</b> Vivienda Letra C	Una vivienda calificada con letra C puede alcanzar ahorros entre un 55% y un 41% respecto de la vivienda base.
<b>D</b> Vivienda Letra D	Una vivienda calificada con letra D puede alcanzar ahorros entre un 40% y un 21% respecto de la vivienda base.
<b>E</b> Vivienda Letra E	Exigencia actual establecida en la OGUC a partir del año 2007 deben cumplir todas las viviendas que se construyen en nuestro país. Una vivienda calificada con letra E puede alcanzar ahorros de un 20% y hasta un sobreconsumo de un 9% respecto de la vivienda base.
<b>F</b> Vivienda Letra F	Una vivienda calificada con letra F puede alcanzar un sobreconsumo entre un 10% y un 34% respecto de la vivienda base.
<b>G</b> Vivienda Letra G	Una vivienda calificada con letra G puede alcanzar un sobreconsumo entre un 35% y más respecto de la vivienda base.

Fuente de imagen: Consultores A2s Chile.

- Uruguay: sistema Edifica consolidado desde 2014.

Aunque la certificación de etiqueta de eficiencia energética no es obligatoria para todas las viviendas en Uruguay, existe un programa voluntario llamado el Sello de Eficiencia Energética de Viviendas o Certificación MAS, impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) para incentivar construcciones más eficientes y brindar información a consumidores que compran o alquilan, buscando reducir el consumo energético nacional, a diferencia de España donde es obligatoria.

- Brasil y Colombia: estándares de eficiencia integrados en normativa edilicia.

En Brasil, las políticas energéticas y ambientales aplicadas al sector edilicio se desarrollaron de manera integrada y progresiva, consolidando uno de los sistemas más estructurados de la región. El principal instrumento es el PBE Edifica, programa nacional de etiquetado de eficiencia energética creado por el INMETRO, orientado a reducir la demanda energética, mejorar el confort interior y concientizar a la ciudadanía sobre el desempeño de los edificios.

El PBE Edifica evalúa edificaciones residenciales, comer-

ciales y públicas, nuevas y existentes, clasificándolas en una escala de A (más eficiente) a E (menos eficiente), tanto en etapa de proyecto como en uso. Inicialmente de aplicación voluntaria, el sistema avanzó hacia la obligatoriedad en 2014, cuando el gobierno federal estableció que toda edificación financiada con recursos públicos y de más de 500 m<sup>2</sup> debía alcanzar nivel A de eficiencia, marcando un punto de inflexión en la política edilicia nacional.



Foto fuente: Complejo Habitacional en Paraisópolis - São Paulo, São Paulo. Arq: Elito Arquitetos Associados. Fuente: (Naciones Unidas, 2014). Izq: : Modelo de sello bronce (CAIXA, 2010).

En paralelo, Brasil desarrolló sistemas de certificación adaptados a su contexto local, como el Processo AQUA (derivado del sistema francés HQE), el Selo Casa Azul impulsado por el banco público CAIXA para viviendas, y otras herramientas promovidas por el Green Building Council Brasil. Este ecosistema normativo y de mercado posicionó a la eficiencia energética como un criterio de calidad y competitividad inmobiliaria



Foto: Edificio Travertino etiquetado nivel A general - Pedra Branca, Santa Catarina. Arq. Pedra Branca Empreendimento Imobiliários S.A. Fuente: LABEEe – USFC. Izq: Modelo de etiqueta general para edificio residencial. Fuente: (Eletrabras, 2013).

En Colombia, la política ambiental tiene un desarrollo temprano en la región, iniciado en 1974 con el Código de Recursos Naturales y Protección al Medio Ambiente, inspirado en los principios de la Conferencia de Estocolmo (1972). Sin embargo, la incorporación explícita del concepto de sustentabilidad en la construcción comenzó a consolidarse recién a fines de los años noventa, con la Ley de Desarrollo Territorial (1997), que estableció el uso racional del suelo y la función social y ecológica de la edificación. Durante la década del 2000, el país avanzó en compromisos climáticos y energéticos, aprobando el Protocolo de Kyoto y promoviendo el uso eficiente de la energía y las fuentes alternativas. A partir de 2010, con el Plan Nacional de Desarrollo, Colombia logró una aplicación más efectiva de estas políticas, incorporando la eficiencia energética y la construcción sostenible como ejes estratégicos, junto con el Plan Nacional de Adaptación al Cambio Climático y la Estrategia de Desarrollo Bajo en Carbono. Este proceso derivó en la elaboración y posterior implementación del Reglamento Técnico de Construcción Sostenible, desarrollado por el Ministerio de Vivienda con apoyo del sector privado y organismos internacionales, el cual estableció parámetros concretos para mejorar el desempeño energético y el uso eficiente del agua en las edificaciones, constituyendo un antecedente relevante para los sistemas de evaluación y etiquetado energético que hoy se discuten en ciudades como Buenos Aires.

•Perú y Ecuador: pilotos avanzando hacia adopciones regulatorias.



Perú y Suiza renovaron su cooperación en el marco de un proyecto regional para impulsar la eficiencia energética y edificaciones sostenibles. La firma entre estos dos países que tuvo lugar este año impulsa el convenio que marca el inicio de una nueva fase del Proyecto “Fortaleciendo capacidades para la eficiencia energética en edificios en América Latina” (CEELA), una iniciativa que busca transformar el sector de la construcción y reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>.

•Mexico: Desde mediados de la década de 1960, México incorporó progresivamente criterios de bioclimatismo y confort térmico en la construcción, fortalecidos a partir de los años 80 por el trabajo académico y normativo. Este recorrido se consolidó a partir de 2005, cuando México, junto con Estados Unidos y Canadá, impulsó acuerdos regionales para difundir buenas prácticas en edificación sustentable, posicionando a la vivienda como eje central de su estrategia.

Un hito clave fue la implementación del programa Hipoteca Verde (2007), que vinculó el financiamiento habitacional con criterios de eficiencia energética, uso eficiente del agua y ecotecnologías, logrando ahorros significativos en consumos y siendo reconocido por ONU-Hábitat y replicado en otros países de la región.



Imagen: Fuente Infonavit Portal México

CABA se incorpora así a un ecosistema regional donde la eficiencia energética es ya un criterio de gobernanza urbana.

## EL ROL ESTRATÉGICO DEL CORREDOR INMOBILIARIO EN ESTA NUEVA ETAPA

El rol estratégico del corredor inmobiliario en esta nueva etapa

La transición energética redefine el ejercicio profesional

del corredor inmobiliario, no desde una especialización técnica que no forma parte de su currícula, sino desde su rol estratégico como articulador del mercado urbano, especialmente en una ciudad compleja y diversa como Buenos Aires.

En este nuevo escenario, el corredor inmobiliario fortalece su práctica a partir de las siguientes competencias clave:

- Comprender el alcance y el sentido de la etiqueta de eficiencia energética como herramienta de información y transparencia, utilizándola para facilitar la comunicación entre usuarios, propietarios, desarrolladores, inversores y organismos públicos, sin asumir funciones técnicas que corresponden a otros profesionales.

- Integrar la eficiencia energética como variable de análisis en la tasación inmobiliaria, ponderando su incidencia en el valor de mercado, el confort habitacional, los costos operativos y la proyección de la vida útil del inmueble, especialmente en procesos de compraventa, alquiler y desarrollos.

- Actuar como nexo entre los distintos actores del ecosistema urbano, articulando con arquitectos, desarrolladores, evaluadores energéticos, técnicos especializados y autoridades de aplicación, para acompañar decisiones informadas y sostenibles.

- Asesorar estratégicamente sobre oportunidades de mejora del desempeño edilicio y derivando a los profesionales correspondientes.

- Comunicar con claridad técnica y sensibilidad urbana, incorporando la eficiencia energética como un nuevo lenguaje del mercado inmobiliario, comprensible para la ciudadanía y alineado con los objetivos de desarrollo urbano sostenible de la Ciudad.

## “LOS MERCADOS MÁS COMPETITIVOS SERÁN LOS QUE INTEGREN SOSTENIBILIDAD COMO NUEVO ESTÁNDAR DE CALIDAD.”

La adhesión al PRONEV no es solo un avance normativo: es una oportunidad histórica para redefinir la relación entre ciudad, vivienda y desarrollo económico.

Para quienes trabajamos en el sector inmobiliario, la eficiencia energética no es un desafío: es una plataforma para crear más valor y generar confianza. La Ciudad de Buenos Aires inicia así un camino que nos convoca a todos: profesionales, Estado, academia, empresas y ciudadanía. Un camino donde la calidad urbana, el capital humano y la innovación se vuelven motores de un mercado más competitivo. ■

PRESENTACIÓN DE INMUEBLES DISPONIBLES

# CONVOCATORIA A MATRICULADOS

**E**n el marco del acuerdo vigente entre nuestro Colegio y la Subsecretaría de Integración y Desarrollo del Sur del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, nos encontramos colaborando en la identificación de un inmueble de características especiales destinado a acompañar un proceso de reubicación empresarial dentro del ámbito porteño. Esta iniciativa reviste particular importancia para el fortalecimiento del entramado productivo de la zona sur y la promoción de nuevas oportunidades de desarrollo económico.

Con tal fin, invitamos a todos los matriculados a presentar inmuebles que puedan ajustarse a los requerimientos detallados más abajo. Quienes cuenten en su cartera con propiedades aptas, o deseen acercar alternativas para su evaluación, podrán remitir la información correspondiente —incluyendo planos, ubicación precisa, características relevantes, fotografías y datos de contacto— al correo institucional: [presentacioninmuebles@colegioinmobiliario.org.ar](mailto:presentacioninmuebles@colegioinmobiliario.org.ar)

Asimismo, recordamos la importancia de mantener actualizadas las ofertas en CABAPROP, la plataforma oficial del Colegio. La disponibilidad de datos completos, confiables y vigentes en el sistema agiliza los procesos de búsqueda, mejora la calidad de las propuestas recibidas y permite brindar respuestas más eficientes frente a solicitudes institucionales de esta naturaleza. Agradecemos especialmente la colaboración de los matriculados, cuyo profesionalismo y compromiso resultan esenciales para impulsar acciones que contribuyen al crecimiento de la actividad inmobiliaria y al desarrollo sostenible de nuestra ciudad. ■

## Requerimientos del inmueble

**Superficie:** Aproximadamente 3.000 m<sup>2</sup>.

**Destino:** Alquiler.

**Ubicación:** Preferentemente dentro de las comunas 4, 8 y 9.

**Criterios de evaluación:** Se valorarán inmuebles con buena accesibilidad, infraestructura adecuada y condiciones aptas para uso corporativo empresarial.





Colegio  
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

# GASTRONOMIA

*Descubrilos*

**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

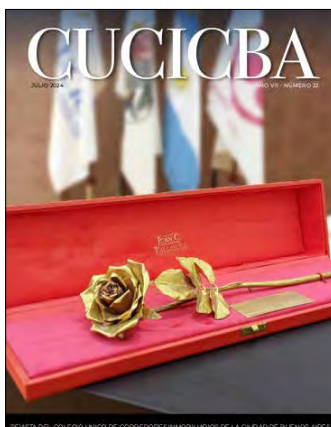
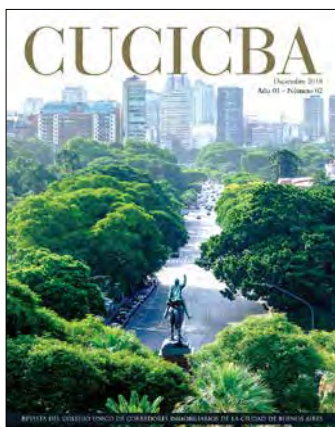
*¡El verdadero sabor de la parrilla  
nacional!*

Hipólito Yrigoyen  
011 5118 5410



# LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 28** sin interrupción



**A**gradecemos 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. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario.





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](https://www.x.com/@colegioinmobi)

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



El personaje de este dibujo se llama Honorio Cometino y el autor es R. Tasado

# AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2025/2027

## COMISION DIRECTIVA

### PRESIDENTE

Marta Liotto

### VICEPRESIDENTE 1º

Román Paikin

### VICEPRESIDENTE 2º

Nélida Abdala

### SECRETARIO

Nicolás Mattera

### PROSECRETARIO

Cintia Bibbo

### TESORERO

Miguel Chej Muse

### PROTESORERO

Maricel Jorge

### VOCALES TITULARES

Pablo Abbatangelo

Vanesa Armesto

### VOCALES SUPLENTES

Julio Biber

Ana Scardulla

Leonardo Sabaj

Julieta Antonini Modet

Ernesto Spolski

Paola Zugueb

Manuel Schvarzman

Ana Rodríguez

Pablo Nuble

## TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

### INTEGRANTES TITULARES

Jorge Alberto La Torre

Patricia Alcaraz

Fernando Coluccio

Nora Chezzi

José Becerra

### INTEGRANTES SUPLENTES

Angelica Bravo

Víctor Blanco

Graciela Coto

Oscar Bellino

María Cruz Casares

## REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

01.- Suppa, Fortunato José

02.- Godoy, Mónica Isabel

03.- Iradi, Hernán Diego

04.- Insúa, Analía Verónica

05.- Manikis, Jorge

06.- Marchese, Marcela Noemí

07.- Bellino, Bat Emiliano Oscar

08.- Moriello, Yanina Emma

09.- Laurenzano, Lucas Hernán

10.- Giani, Graciela Ester

11.- Nuñez, Eduardo Juan

12.- Lemes, Novas Blanca Cristina

13.- De, Elizalde Alejandro Luis

14.- Pipparola, Cecilia Gabriela

15.- García, Alberto Ricardo

16.- Crivez, Silvana Gabriela

17.- Mosquera, Pablo Norberto

18.- Benincasa, Lia Berta Magdalena

19.- Grisotto, Fernando Enrique

20.- Iabichella, Karina Cristina

21.- Colatarci, Agustin Antonio

22.- Perez, Cecilia Haydee

23.- Nosedá, Fabián Ezequiel

24.- Ramírez, Marcela Beatriz

25.- Vozzi, Fabián Angel

26.- Butorac, Adriana María

27.- Tomasco, Blas Gustavo

28.- Estevez, María del Carmen

29.- Pereyra, Raúl Jaime

30.- Olguín, Silvina Laura

31.- Navarro, Isturiz Jorge Ubaldo

32.- Saavedra, Noemí

33.- Pagura, Federico Ivan

34.- Tossi, Mónica Graciela

## COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

### INTEGRANTES TITULARES

Diego Ruben Armua

Alejandra Gabriela Vela

Walter Esteban Porta

### INTEGRANTES SUPLENTES

Gabriela Mónica Jabie

Gastón Luis Labourdette

María Fernanda Montaña

35.- Romay, Marcelo Fabián

36.- Espeche, Leticia Adriana

37.- González, Armando José

38.- Galarza, Dora Margarita

39.- Gomez, Daniel

40.- Barrena, Mónica Graciela

41.- Sanfelippo, Miguel Gonzalo

42.- Ramírez, Sandra Liliana

43.- Caputo, Armando Roque

44.- Mohadeb, Viviana Adela

45.- Esmoris, Alejo

46.- Giménez, Ivana Soledad

47.- Vidigh, Juan Carlos

48.- Mazzoni, María Fernanda

49.- Veiga, Gustavo Jorge

50.- Strangis, María Alejandra

51.- Quijano, Guesalaga Diego Fernando

52.- Arocha, Valeria Noemí

53.- Harari, Alberto Claudio

54.- Vezzulla, Ana María

55.- Ravera, Briand Pedro

56.- Costa, María Isabel

57.- Nieto, Lautaro Alfredo

58.- Clemente, Silvana Gabriela

59.- Soto, Eduardo Ariel

60.- Gallelli, Sandra Catalina

61.- Barros, Ricardo

62.- Sánchez, Patricia Edith

63.- Perotti, Helio Ernesto

64.- Maurin, Caraciolo Mirtha Gabriela

65.- García, Marcelo Adrián

66.- Felicitas, Fuentes

67.- Moretti, Alejandro Claudio

**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](http://www.colegioinmobiliario.org.ar)



Colegio  
Inmobiliario

# *¡Feliz Año 2026!*

Brindamos por el año compartido, por el compromiso  
y la unión de nuestra comunidad profesional.

Que en este 2026 hagamos de nuestro Colegio un  
espacio de encuentro, crecimiento y más trabajo.

