

CU CICBA

MARZO 2026

AÑO IX # 30



Autoridades CoFeCI 2026



Tenés Finaer, tenés Garantía

15 años acompañando
al mercado inmobiliario



www.finaersa.com.ar



11-6842-5100

editorial



Quiero contarles que estoy todavía muy movilizada, emocionada, y gratificada, por mi reciente proclamación como presidente del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios de Argentina.

Siento una satisfacción enorme al ser reconocida por mis propias colegas de todo el país.

Aprovecho para agradecer esta designación, y ratificar mi compromiso inquebrantable con los objetivos de todo los corredores inmobiliarios. Porque son también mis propias convicciones.

Deseo destacar la participación y el compromiso de todos los presidentes que integran la mesa directiva de COFECI. Por su predisposición y voluntad para trabajar juntos por los corredores profesionales matriculados del país. Todos los distritos se hicieron presentes con representación de sus máximas autoridades en

el encuentro para la renovación de la institución.

Organizamos una de las conducciones más representativas y federales en la corta historia del Consejo. Es de subrayar la integración de Alejandro Hadrowa como vicepresidente primero que representa al distrito de Córdoba. Y la secretaria de Marina Rizzotto por la provincia de San Luis.

Somos 33 Colegios Inmobiliarios legales que contenemos más de 35.000 profesionales.

Primero quiero anunciar que vamos a trabajar incansablemente para proteger la profesión y sus instituciones. Lo vamos hacer mediante la gestión institucional, colectiva, y federal que Cofeci encarna. El objetivo es hacer llegar nuestra voz ante todos los ámbitos de la política. Ya sea a nivel nacional, provincial y municipal según corresponda. Vamos a dialogar en persona y cara a cara con quienes toman las decisiones que involucran a nuestra actividad.

Como organización vamos a articular nuestras acciones con cada Colegio. Vamos a respetar, aportar, y acompañar las decisiones de cada una de los instituciones. Cada distrito tiene su identidad, particularidad, y contexto para planificar y ejecutar las tareas que cada región disponga. Continuará la libertad y autonomía de cada organización para diseñar sus actividades.

El rol de COFECI va a ser asegurar, garantizar, y difundir esas acciones. Además de conducir las estrategias nacionales en defensa de la profesión y sus Colegios. Lo vamos hacer con sentido federal, criterio político y consenso institucional. Tenemos un equipo grande, fuerte y muy experimentad que está a la altura de estas circunstancias. Y está pensando en lo que viene.

Por último le quiero decir a mis colegas de la Ciudad de Buenos Aires que continuaré cumpliendo mis funciones como presidente. Me van a encontrar siempre que necesiten en nuestra sede.

Estoy dispuesta a redoblar esfuerzos para atender todas mis responsabilidades. Aprovecho para agradecerle a los matriculados porteños porque ellos también hicieron posible mi nueva función.

Gracias a todos.



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 María Elena **Lucero de Tamayo**

CI Marina **Rizzotto**

CI Alberto **Maques**

LIC Damián **Di Pace**

CI Miguel **Chej Muse**

CI Daniel Francisco **Laurenzano**

LIC Gabriel Felipe **Chumpitaz**

Belén **Ortega**

LIC Leandro O. **Bonocore**

Verónica **Blanco**

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 9, Edición N°30. Edición digital.

MARZO 2026. 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 #30 | MARZO 2026

03 Editorial.

08 Marta Liotto asumió la presidencia de CoFeCI.

18 El Colegio de San Luis lanza su Portal inmobiliario.
por Diego Colombres

28 Jura de nuevos matriculados.

36 El Colegio Inmobiliario incorpora inteligencia artificial para transformar el mercado inmobiliario.

38 Entrevista a la familia inmobiliaria Laurenzano.
por Annie Ballandras

44 Entrevista al Dr. CI Alberto Maques.

50 Damián Di Pace presentó su nuevo libro en la sede del Colegio.

52 Medidas fiscales que fortalecen al sector inmobiliario.

54 1.º Encuentro del Departamento Observatorio Estadístico 2026.

56 Beneficios para los matriculados.

68 Buenos Aires: la Ciudad más linda del mundo.

76 Entrevista a Gabriel Felipe Chumpitaz. Autor de Los 15 Diamantes.

86 Inteligencia Artificial en el sector inmobiliario.
por Belén Ortega

92 Independizarse en tiempos modernos.
por Annie Ballandras

96 Seguridad y Agilidad: los imprescindibles para el mercado Inmobiliario.
por Leandro O. Bonocore

100 ¿Para qué un fideicomiso?.
por Verónica Blanco



ENTRÁS, BUSCÁS Y TE MUDÁS



Comprar

Alquilar

PROPIEDAD

Q BUSCAR

- Seleccionar tipo de propiedad -





**ESTE 2026,
te estaremos invitando
a nuestros encuentros
para profesionales
inmobiliarios**

**Formación, tecnología y networking
para potenciar tu negocio.**

FINAER MASTERCLASS

FINAER TECH

FINAER MEET & GREET

¿Estás interesado en participar?

ESCANEA ESTE QR Y REGÍSTRATE EN 15 SEGUNDOS



Tenés Finaer, tenés Garantía

Porque somos la mejor opción para la tranquilidad y respaldo de tus clientes.

- ✓ Solvencia demostrable y estándares financieros internacionales.
- ✓ Departamento legal propio, especializado en el rubro.
- ✓ Contrato de fianza disponible en la web para que puedas verificar las prestaciones.
- ✓ Beneficios para tu inmobiliaria: capacitaciones, cursos, actualización para tu personal y vos , y más!!

¿Querés trabajar con Finaer?

ESCANEA ESTE QR, COMPLETÁ LA INFO Y UN OFICIAL DE CUENTAS SE PONDRÁ EN CONTACTO



www.finaersa.com.ar



11-6842-5100

CONSEJO FEDERAL DE COLEGIOS INMOBILIARIOS
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Marta Liotto asumió la presidencia de CoFeCI



La corredora inmobiliaria Marta Liotto fue proclamada presidenta del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios de la República Argentina (COFECI), la entidad que nuclea y representa a más de 35.000 profesionales matriculados agrupados en 33 Colegios Inmobiliarios de todo el país. Su designación tuvo lugar el jueves 26 de febrero durante la Asamblea Anual celebrada en la sede del Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, donde se renovaron las autoridades y se ratificó el carácter federal de la institución.

Un mensaje centrado en la preparación y la defensa de la matriculación

En su discurso de asunción, Liotto trazó con claridad los lineamientos que orientarán su gestión, poniendo el foco en la defensa institucional de la profesión, la consolidación de la colegiación obligatoria y el fortalecimiento de la unidad del sector en todo el territorio nacional. “Debemos estar preparados y prevenidos para continuar con la profesión inmobiliaria y la actividad de los Colegios”, afirmó, aludiendo al contexto dinámico y desafiante que atraviesa el mercado inmobiliario argentino. La nueva presidenta subrayó que la matriculación obligatoria no es una mera formalidad administrativa,





se encuentra en desarrollo y sostener una voz común ante los distintos poderes del Estado. Otro de los ejes centrales de su mensaje fue la necesidad de anticiparse a los cambios estructurales que impactan en la actividad: transformaciones normativas, avances tecnológicos, nuevas modalidades de comercialización y mayores exigencias por parte de los consumidores. En este escenario, sostuvo que el profesional inmobiliario debe capacitarse de manera permanente y actuar con responsabilidad institucional. “No podemos ser espectadores de los cambios; debemos ser protagonistas y estar a la altura de lo que la sociedad demanda”, señaló.

Participación federal y continuidad institucional

La Asamblea contó con una nutrida y representativa participación de delegaciones provenientes de distintos puntos del

sino una herramienta central para jerarquizar la actividad, garantizar estándares éticos y técnicos, y brindar seguridad jurídica a la sociedad. En ese sentido, remarcó que el corretaje inmobiliario requiere formación, responsabilidad y control institucional, y que los Colegios cumplen un rol indelegable en la regulación del ejercicio profesional.

Liotto destacó además que, a pesar de su corta trayectoria institucional, COFECI se ha consolidado como una organización sólida y representativa. “Somos una institución joven, con siete años de vida, pero fuerte, unida y en permanente crecimiento”, expresó, poniendo en valor el trabajo articulado entre los distintos distritos y la construcción de consensos federales. Insistió en que el desafío actual es profundizar esa integración, fortalecer la colegiación en aquellas jurisdicciones donde aún



En tiempos complicados,

La experiencia, la excelencia en la atención, y el cumplimiento del **100%** se vuelven condiciones

IMPRESCINDIBLES.



➤ www.premiumgroup.com.ar



CoFeCI es una organización institucional que *ejerce la representación conjunta y unificada de los colegios inmobiliarios en la Argentina.*

país, entre ellas los Colegios de Córdoba, Rosario, Mendoza, Provincia de Buenos Aires y Entre Ríos, así como autoridades y referentes institucionales de La Pampa, Jujuy, Neuquén, San Luis, Salta, Tierra del Fuego, Viedma y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Esta amplia convocatoria puso de manifiesto la consolidación de un espacio verdaderamente federal, en el que convergen realidades regionales diversas bajo una misma premisa institucional.

La presencia activa de los distintos distritos no solo reflejó el compromiso de cada Colegio con la vida orgánica de la entidad, sino también la voluntad de sostener una agenda común orientada a la defensa del ejercicio legal del corretaje inmobiliario, la jerarquización de la profesión y el fortalecimiento de la colegiación en todo el territorio nacional. En este marco, la Asamblea se constituyó en un ámbito de diálogo, consenso y construcción colectiva, reafirmando el rol de COFECI

como instancia de articulación y representación unificada de los Colegios Inmobiliarios de la República Argentina.

Durante la ceremonia, la presidenta saliente, Virginia Manzotti, realizó un balance de su gestión y destacó la defensa institucional de la profesión como eje rector de su mandato, reafirmando que la colegiación es una garantía social y no un privilegio corporativo. En ese marco, subrayó la consolidación de un COFECI federal, profesional y con autoridad en el debate público.

COFECI ejerce la representación conjunta y unificada de los Colegios Inmobiliarios de la República Argentina, con el objetivo de defender el ejercicio legal del corretaje, promover estándares éticos y formativos, y resguardar los derechos de la comunidad. Su accionar se orienta a consolidar una profesión jerarquizada, transparente y alineada con las mejores prácticas.

miAlquiler

GARANTIAS



Contratá con nosotros
tu **Garantía de Alquiler**

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

Nueva sede:
¡Av. Santa Fe 1780!

+ 54 9 117904-6664

info@mialquilergarantias.com.ar

www.mialquilergarantias.com.ar



Trayectoria institucional de la nueva presidente

Marta Liotto es corredora inmobiliaria en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y forma parte de una empresa familiar fundada hace 49 años en el barrio de Monte Castro. Su trayectoria institucional dentro del Colegio porteño es extensa: fue representante en la Asamblea en 2009, 2011, 2013 y 2023; responsable de la Junta Electoral en 2015; vicepresidente en los períodos 2017 y 2019; y presidenta en 2021 y 2025. Se convirtió en la primera mujer en la historia de esa institución en ser elegida en dos oportunidades como presidenta y ahora también en la primera titular del Colegio de CABA en presidir COFECI, marcando un hito en la conducción del organismo federal.

Nuevas autoridades de CoFeCI. Período 2026-2028

- Presidenta: **Marta Liotto** (CABA)
- Vicepresidente 1º: **Alejandro Hadrowa** (Córdoba)
- Vicepresidente 2º: **Fabián Acerbo** (Provincia de Bs. As.)
- Secretaría: **Marina Rizzotto** (San Luis)
- Prosecretaría: **Romina Marcerou** (Mendoza)
- Tesorera: **María Elena Lucero** (San Luis)
- Protesorero: **Mauricio Saavedra** (Tierra del Fuego)
- Vocal 1º: **Marina Demaría** (Neuquén)
- Vocal 2º: **Lucas Pendola** (Córdoba)
- Vocal 3º: **Maribel Gebruers** (La Pampa)
- Vocal 4º: **Carolina Ledezma** (Entre Ríos)
- Fiscalización 1: **Gabriela Ortiz de Urbina** (Rosario)
- Fiscalización 2: **Juan Criselli** (Viedma)
- Tribunal de Cuentas 1: **Luis Lerner** (Salta)
- Tribunal de Cuentas 2: **Raúl Imposti** (Jujuy)
- Consejo Consultivo: **Virginia Manzotti** (Córdoba)

Con esta nueva conducción, COFECI inicia una etapa orientada a profundizar la institucionalidad, consolidar la unidad federal y fortalecer el posicionamiento del corredor inmobiliario matriculado como actor clave en el desarrollo económico y social del país. Bajo la presidencia de Marta Liotto, la entidad reafirma su compromiso de trabajar de manera articulada, profesional y estratégica en defensa de la actividad y de la comunidad a la que sirve. ■





GARANTINA



¡GARANTINA TE ACOMPAÑA! PLAN MATRÍCULA 2027

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

LA GARANTÍA DE ALQUILER PENSADA PARA VOS.

www.garantina.com.ar -  @tugarantina



HIPOTECARIO SEGUROS



PRESENTA

INQUILIN GARANTIZADO



Nuevo Seguro de Caución: la primera solución para inquilinos y propietarios 100% online que revoluciona el mercado de alquileres.



Transformá cada contrato en una oportunidad de crecimiento sin límites.

Somos la solución que no solo protege al propietario, sino que **potencia la rentabilidad de tu inmobiliaria.**

- **Respaldo institucional:** Estamos regulados por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).
- **Solvencia comprobable:** Brindamos un respaldo financiero y una trayectoria que las garantías convencionales no pueden igualar.
- **Agilidad** que impulsa: **Solución 100% digital.** Validación inmediata solo con CUIL. Decile chau a los trámites eternos.
- Tu aliado **24/7:** Trabajamos sin pausa para que tu única preocupación sea seguir creciendo.
- **Confianza para propietarios:** Dale a tus clientes la seguridad de una institución líder y marca con trayectoria.
- Las mejores comisiones del mercado: **Maximizá tus ingresos** con cada firma.
- Programa de **incentivos exclusivos:** Queremos verte llegar lejos. Los mejores acceden a **experiencias únicas** en eventos deportivos.



¿Querés vender el seguro de caución más confiable, sólido y rentable del mercado?

Sumate a la red de inmobiliarias que ya están transformando su forma de hacer negocios con el respaldo de una aseguradora líder.

Contactanos hoy mismo

Y llévate un kit de bienvenida para vos y tus clientes:



intermediarios@hipotecarioseguros.com.ar



EL COLEGIO DE SAN LUIS LANZA SU PORTAL INMOBILIARIO

Recibimos a María Elena Lucero de Tamayo, Presidente y a Marina Rizzotto, Vicepresidente primera del Colegio de San Luis. Califican como exitoso el balance de su gestión. Pasaron de tener 187 a 460 matriculados en más de 3 años. Además destacan una fuerte lucha contra los ilegales, la creación de tres sedes, y la cancelación de deudas impositivas.

POR DIEGO COLOMBRES - FOTOGRAFIAS COLEGIO INMOBILIARIO



Creamos las delegaciones en San Luis, Villa Mercedes, y en Merlo. *Ademas compramos nuestra primer sede en Koslay.*

¿Qué balance hacen de la gestión?

María Elena.

Estamos a meses de culminar esta gestión que duró cuatro años. Recibimos un colegio explotado, en negativo, sin mobiliario, ni documentación, nada. Había un cúmulo de deudas, un número importante de ilegales, con matriculados irregulares, y morosos.

Tomamos este desafío junto con el resto del Consejo Directivo. Con la ley en la mano generamos acciones para solucionar. Primero empezamos una fuerte lucha contra la ilegalidad. Se creó un comité de acción fiscalizadora con asesoramiento legal y externo. Luego incorporamos nuestro propio equipo de abogados.

Comenzamos con una fuerte acción con las franjas de infractores. Hicimos una gran cantidad de denuncias contra

los ilegales. Lo que generó un fuerte cambio en el mercado. Porqué los ilegales comenzaron a dar un paso atrás. Otros buscaron regularizar su situación.

Empezamos a armar este Colegio en lo institucional. Creamos las delegaciones en la ciudad de Villa Mercedes, y en Merlo. Además comenzamos a regularizar la situación de los matriculados. Y se inició el proceso para fiscalizar. Así el Colegio comenzó a funcionar. Pagamos las deudas que nos dejaron, y en el primer balance ya no teníamos deudas.

Además hemos logrado salvar un error grave que cometió la gestión anterior por haber inscripto al Colegio como sociedad comercial. Es una entidad sin fin de lucro. Fue hace siete años atrás. Esto significó dejarnos una deuda impresionante en Impuestos a la Ganancias.

Al asumir dijimos que no íbamos a seguir pagando



MIA

MARTINEZ

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

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



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


GARANTINA

impuestos a las ganancias porque no correspondía. Hicimos el trámite mes a mes, día a día, documentación más documentación. Presentamos todos los requerimientos y en 6 meses logramos la exención. Ahora el Colegio está inscripto como entidad profesional sin fin de lucro.

¿Lanzaron su propio portal inmobiliario?

Marina.

Es un gran logro contar con nuestro portal inmobiliario propio y único en la provincia de San Luis. Estamos por empezar a cargar los inmuebles. Es un sitio que reúne publicaciones realizadas por inmobiliarias y profesionales matriculados habilitados. El objetivo es brindar un espacio confiable donde los interesados puedan encontrar y contactar directamente a los oferentes.

En el portal sólo van a publicar matriculados fiscalizados. Son los que cumplen con el 100% de las exigencias del Colegio. Los que anualmente hace una presentación actualización o inscripción. Se informa cuál es su logo, domicilio, teléfono, la inscripción en ingresos brutos. Así el Colegio genera un código QR, con los datos profesionales y fiscales.

Maria Elena.

En breve, si Dios quiere, vamos a comprar nuestras sedes. Hoy pagamos tres alquileres, la central y de las dos delegaciones. Vamos a tener nuestra sede propia en la ciu-



dad de Juana Koslay a 10 kilómetros de San Luis. Es una zona residencial muy linda. La adquisición ya se concretó. Es un inmueble nuevo con un salón bastante amplio para juras, capacitaciones, y asamblea. Tiene una oficina, baños, y un parqueado en el frente. Fuimos muy austeros, hicimos un esfuerzo muy grande para juntar este dinero. Estamos muy felices.

Marina.

Quiero destacar la labor de la presidente que en su profesión como contadora ha supervisado hasta el último cero, la última coma. Fue muy ordenada y muy austera. Esto nos permitió llegar a esta instancia, sino no tendríamos para poder adquirir la sede.

Hoy el Colegio de Martillero tiene un prestigio en la sociedad. En las instituciones y en el Gobierno. Eso nos llena de orgullo. Somos un equipo de trabajo. Hemos aprendido a trabajar juntos y a conocernos. Como en todos los equipos hay una diversidad de personalidades. Por lo que hay que irse amalgamando, acostumbrando, conociéndose, aceptando. Arrancamos con la primera comisión de fiscalización. Luego las delegaciones. Después vino el comité de fiscalización. Fue la primer gran expansión en el equipo de trabajo.





FEDERACION INMOBILIARIA
de la REPUBLICA ARGENTINA

FIRA Y GARANTINA FIRMARON UN CONVENIO DE COLABORACIÓN

Una alianza estratégica para seguir profesionalizando el sector inmobiliario



Había 187 matriculados, y *hoy tenemos 460 matriculados* en tres años y medio de gestión.

María Elena.

Cuando empezamos con los remates para el Estado Provincial fue un logro enorme porque nos permitió una visibilización como institución ante la sociedad. Antes nadie sabía que el colegio existía y de pronto hoy podemos decir que el colegio de martilleros está a la altura de cualquier otro colegio profesional, escribanos, abogados, contadores o médicos.

Llegamos a esto por las campañas masivas publicitarias. También organizamos campañas comunitarias, armábamos un stand en la plaza de la villa de Merlo y hacíamos asesoramiento gratuito. Es increíble cómo la gente se acerca y consulta. Después vinieron los remates de vehículos del Estado provincial. A principios del 2024 nos convocan para efectuar la subasta de más de 800 vehículos que tenía el Estado provincial en desuso.

Hicimos para el gobierno de la provincia de San Luis cuatro remates de automotores en un mismo día. Un promedio de 200 vehículos por subasta, más de 800 en total. Cada seis meses hacíamos una subasta. La primera empezamos trabajando a las 6 de la mañana de un

día sábado y terminamos a las 5 de la mañana de un día domingo. Se recaudó mucho dinero. Con el precio de base llegamos al triple en la ganancia. Fue muy exitoso. No quedaron remanentes de vehículos. Y se incrementaron los ingresos para el colegio. Eso nos sirvió para presentarnos ante la sociedad de una manera distinta. Estábamos todos exactamente iguales vestidos, con la misma credencial. Las banderas, los atriles, el logo del Colegio. Entraba la imagen del Colegio por los ojos de la sociedad. Damos una imagen de seriedad y de profesionalismo. Lo destaca la gente en la calle, y la prensa en los medios. La imagen de seriedad, profesionalismo, responsabilidad, nos sirvió económicamente y también en lo institucional.

Todo este cambio extraordinario lo lideraron mujeres...

María Elena.

Nosotras hemos trabajado muy juntas y hemos sido la cara visible del colegio. Hay que recordar el trabajo que hicimos el consejo, y el resto del equipo. Algunos se preguntaban cómo dos mujeres puedan hacer lo que otros no hicieron

miAlquiler

GARANTÍAS



EL COMODÍN

No reemplaza el compromiso,
lo acompaña.

Es para momentos,
puntuales, no algo
permanente.



COTIZA ONLINE

Obtené tu cotización desde
nuestra página web en tres pasos:

- ✓ Monto del alquiler
- ✓ Duración del contrato
- ✓ Expensas



www.mialquilergarantias.com.ar

+54 9 11 7904-6664



Damos una imagen de seriedad y profesionalismo como institución.
Lo destaca la gente en la calle y la prensa en los medios.

antes. Otros pensaron que por ser mujeres nos iban a poder pasar por arriba. Al final logramos todos nuestros objetivos.

Un ejemplo fue el tema de los remates. Nos decían que tengamos cuidado con la liga.

En el primer remate teníamos policías puestos adentro del recinto, y afuera. Además colocamos carteles alertando a la gente que frente a cualquier tipo de persuasión tenían que

denunciar a la policía que tenía al lado. Ninguno de nosotros transó con nadie. Y lo más importante de esa experiencia fue que no tuvimos miedo.

Esta fue la experiencia maravillosa que hemos transitado con todos sus luces y sus sombras, pero que en el balance final a nosotros nos deja una enorme satisfacción por los grandes logros que hemos tenido. ■

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

 Garantías BLM



JURA DE NUEVOS MATRICULADOS



En febrero, el Colegio Inmobiliario celebró, en un marco de gran solemnidad y emoción, dos ceremonias de jura en las que 101 nuevos profesionales se incorporaron formalmente a la matrícula, dando así un paso decisivo en el inicio y consolidación de su carrera en el sector inmobiliario.

FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO

Las ceremonias de jura de nuevos matriculados del Colegio Inmobiliario, realizadas de manera presencial en la sede institucional, se han convertido en uno de los acontecimientos más relevantes de la vida colegiada. Más que un acto protocolar, constituyen un verdadero punto de inflexión para quienes comienzan su ejercicio profesional y, al mismo tiempo, una instancia para reafirmar los principios que sostienen la actividad inmobiliaria.

Cada encuentro se desarrolló en un clima de solemnidad y cercanía, acorde a la trascendencia del momento. La organización cuidada y el acompañamiento permanente de las autoridades permitieron que los flamantes corredores vivieran una experiencia significativa. La jura simboliza el inicio formal de una nueva etapa, pero también la asunción de un compromiso concreto con la ética, la responsabilidad pro-

fesional y la vocación de servicio, ejes centrales del ejercicio inmobiliario.

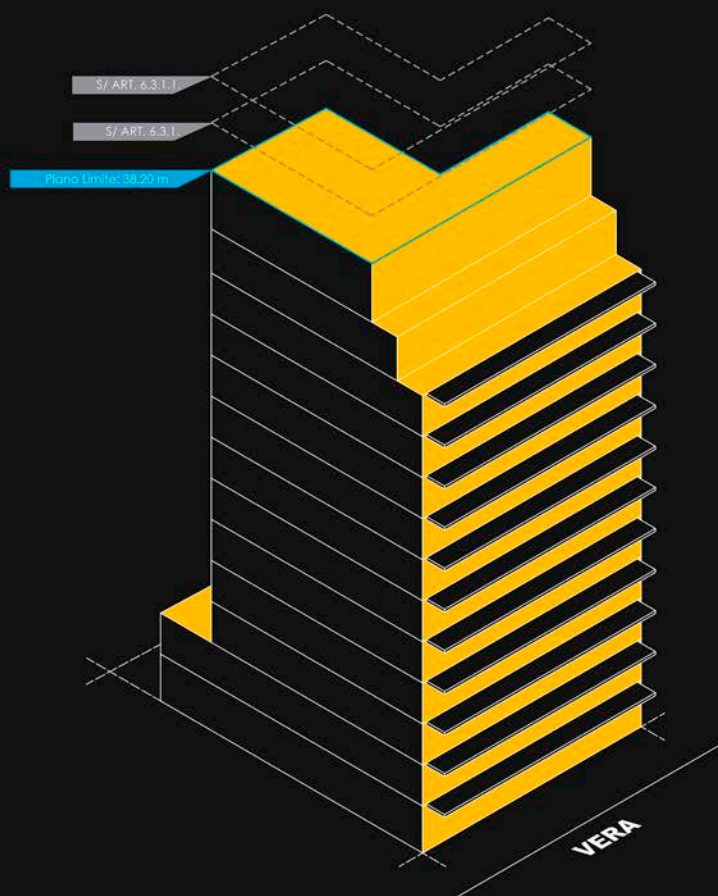
El acto contó con la presencia de miembros de la Comisión Directiva, entre ellos Federico Conte y Jorgelina González, referentes del Departamento de Servicios al Matriculado, quienes acompañaron activamente la ceremonia. Su participación reforzó el rol institucional del Colegio como organismo de respaldo, formación y defensa de la profesión. Durante sus intervenciones, destacaron el impacto social y urbano de la actividad inmobiliaria, subrayando que el trabajo del corredor trasciende la intermediación para incidir directamente en el desarrollo de las ciudades y en la calidad de vida de las personas.

Uno de los momentos más enriquecedores estuvo dado por la participación de corredores invitados especialmente para compartir su experiencia y aportar herramientas prácticas para el ejercicio cotidiano. Las exposiciones abordaron

La jura simboliza el inicio formal de una nueva etapa, pero también *la asunción de un compromiso concreto con la ética.*



I+M



Conoce el potencial de tu terreno

Si tienes un lote y quieres saber cuál es la capacidad constructiva, te sugerimos una prefactibilidad.

Con este análisis podrás conocer:

- La superficie cubierta.
- La superficie semicubierta.
- La superficie descubierta.
- La superficie vendible.
- El área edificable.
- Plusvalía.
- Artículos del Código Urbanístico de aplicación.

Además viene acompañado de plantas, corte y axonometría para que comprendas la volumetría.

Puedes descargar nuestros dos modelos de prefactibilidad en nuestra página web.

Contáctate con nosotros a través de:

📞 11 3603 8923

✉️ proyectos@estudioiiasm.com

🌐 www.estudioiiasm.com

- 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.**

GELER

Consultora integral

www.geler.com

info@geler.com

3991-1090





temas centrales para el presente del sector: transformación digital, nuevas dinámicas de vivienda e inversión, cambios en los hábitos de consumo y los desafíos éticos que plantea un mercado cada vez más competitivo y exigente. Estos aportes no solo ofrecieron contenidos técnicos, sino que también promovieron una mirada estratégica sobre el futuro de la profesión.

El punto culminante de la jornada fue el mensaje de la presidenta del Colegio, Marta Liotto, quien brindó un discurso de fuerte contenido institucional y humano. En sus palabras, convocó a ejercer la profesión con integridad, compromiso social y excelencia, destacando que la ética debe ser el cimiento de cada decisión profesional. Asimismo, puso en valor el rol del corredor inmobiliario como actor clave en la construcción de ciudades más justas, sostenibles e inclusivas.

La presidenta también remarcó la importancia de la formación continua como herramienta indispensable para sostener estándares de calidad en un contexto de transformación permanente. En este sentido, la jura se consolidó como un auténtico rito de inicio: un acto que marca la incorporación formal a la matrícula y la integración a una comunidad profesional que comparte responsabilidades, desafíos y objetivos comunes.

Cada nuevo matriculado no solo asume un compromiso individual con el ejercicio responsable de la profesión,



Cada nuevo matriculado no solo asume un compromiso individual, sino que se suma a un proyecto colectivo orientado a *fortalecer una profesión sólida, respetada y socialmente reconocida.*

sino que también se integra a un proyecto colectivo que tiene como objetivo consolidar una actividad cada vez más sólida, respetada y socialmente reconocida. Incorporarse al Colegio implica formar parte de una comunidad profesional que comparte valores, estándares éticos y una visión común orientada a jerarquizar la labor inmobiliaria en la Ciudad.

En un mercado dinámico, complejo y en permanente transformación, el Colegio reafirma su misión de acompañar, capacitar y representar a quienes eligen desarrollarse en la actividad inmobiliaria. A través de la formación continua, la generación de conocimiento y la defensa del ejercicio legal de la profesión, la institución trabaja para brindar herramientas que permitan a los matriculados afrontar los desafíos de un sector que exige cada vez mayor profesionalización ante la sociedad. ■



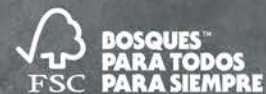
PATAGONIA FLOORING

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
Martinez: 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. | Martinez: 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 Inmobiliario incorpora inteligencia artificial para transformar el mercado inmobiliario

El Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires firmó un convenio de colaboración con el Instituto Argentino de Inteligencia Artificial (INARIA) con el objetivo de promover la incorporación estratégica de herramientas de inteligencia artificial en la actividad inmobiliaria y fortalecer la capacitación tecnológica de los profesionales matriculados.





El acuerdo fue rubricado por la presidente del Colegio, Marta Liotto, y por el Presidente de INARIA, Fabián Ruocco, en un encuentro institucional que contó además con la participación del Secretario del Colegio, Nicolás Mattera, y del gerente de Modernización, Lic. Alberto Crovara.

Este convenio establece un marco de cooperación mutua orientado a impulsar la implementación progresiva de soluciones basadas en inteligencia artificial dentro del Colegio, así como el desarrollo de programas de formación destinados a que los corredores inmobiliarios puedan incorporar estas herramientas a su práctica profesional cotidiana. La iniciativa busca acompañar los procesos de transformación tecnológica que atraviesan actualmente los distintos sectores productivos y de servicios, entre ellos el mercado inmobiliario.

En este sentido, el acuerdo contempla la realización de actividades conjuntas de capacitación, talleres, seminarios y espacios de intercambio orientados a difundir el potencial de la inteligencia artificial aplicada a la gestión inmobiliaria. Estas instancias permitirán a los matriculados conocer de primera mano las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para optimizar procesos, mejorar la atención a los clientes, analizar datos de mercado y fortalecer la toma de decisiones estratégicas. Desde el Colegio destacaron que la incorporación de herramientas de inteligencia artificial representa una oportunidad para potenciar el trabajo profesional, mejorar la eficiencia operativa de las inmobiliarias y adaptarse a las nuevas dinámicas del mercado. La iniciativa se enmarca dentro de una agenda institucional más amplia orientada a promover la innovación, la modernización y la capacitación permanente de los matriculados. Por su parte, INARIA aportará su experiencia en materia de formación, innovación y asesoramiento tecnológico, acompañando al Colegio en el diseño de estrategias que permitan aprovechar el potencial de la inteligencia artificial en distintos aspectos de la actividad. El objetivo es facilitar el acceso a conocimientos y herramientas que ya están transformando la forma en que organizaciones y empresas desarrollan sus procesos productivos y de gestión. El convenio firmado con el Colegio Inmobiliario se inscribe en esta visión de trabajo articulado entre instituciones, en la que la cooperación y el intercambio de conocimientos se convierten en herramientas clave para afrontar los desafíos que plantea la transformación digital. ■





ENTREVISTA AL CI DANIEL FRANCISCO LAURENZANO

LA HONESTIDAD ANTE TODO

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS FAMILIA LAURENZANO



TRAYECTORIA EN EL RUBRO INMOBILIARIO

¿Cómo fueron sus comienzos en la actividad inmobiliaria y qué lo motivó a dedicarse a este sector?

Arrancamos en Villa Pueyrredón, barrio que amo, donde nací y crecí. Eso facilitó mucho el inicio, porque ya existía un vínculo previo con los vecinos y con los operadores inmobiliarios históricos de la zona.

Éramos conocidos: mi padre se había desarrollado durante muchos años allí en la industria vitivinícola, creando una empresa de reconocido nombre en su época.

Luego pasamos por diferentes actividades -automotriz, textil, productor asesor de seguros- hasta que finalmente llegamos a esta hermosa profesión. Esa cercanía y el buen nombre heredado generaron confianza desde el principio.

Siempre entendí que esta actividad no se trata solo de intermediar operaciones, sino de acompañar decisiones

importantes en la vida de las personas. Eso fue lo que me motivó desde el inicio: construir relaciones sólidas y sostenerlas en el tiempo, porque la confianza es el eslabón más fuerte de esta profesión.

¿Dónde se desarrollan actualmente? ¿Cómo está ese sector?

Comenzamos en Villa Pueyrredón, donde crecimos rápidamente y generamos muy buenas relaciones con inmobiliarios históricos. Luego ampliamos nuestra actividad a Villa del Parque y Villa Urquiza, y con el tiempo ese recorrido nos llevó naturalmente a consolidarnos en Villa Devoto, barrio que hoy es nuestro principal foco operativo y donde tenemos una fuerte presencia.

Villa Devoto es una zona con identidad marcada, perfil residencial consolidado y demanda sostenida tanto para vivienda como para desarrollo. Es un mercado que valora el conocimiento profundo del territorio y el asesoramiento profesional.

Actualmente también contamos con oficinas en Palermo, lo que nos permite estar más cerca del público inversor y de un mercado con dinámica diferente. Además, al contar con matrícula en Provincia de Buenos Aires, podemos asesorar y operar propiedades fuera de la Ciudad, ampliando nuestro alcance y acompañando a clientes que buscan oportunidades tanto en CABA como en otras localidades.

¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentaron en los primeros años y qué aprendizajes le dejaron esas experiencias iniciales?

Uno de los principales desafíos fue perdurar en el tiempo dentro de una economía tan cambiante como la nuestra. Crecer y ganar el reconocimiento y respeto de nuestros pares fue clave para poder acceder a los sistemas barriales que agrupaban a las inmobiliarias, como BICO, BAYCO y BIRAC, integrados entre sí por la plataforma Intersistemas.

A esos espacios solo se podía ingresar con la antigüedad necesaria, la recomendación de dos o más integrantes y sin oposición de otros miembros.

La clave estuvo en administrar bien, ser prudentes y entender cada momento del negocio inmobiliario: saber cuándo expandirse, cuándo ser más conservador y cómo adaptarse a las distintas etapas del mercado.



Mi padre solía decir una frase muy gráfica: *“Si cae un meteorito en tu terreno, seguís teniendo un terreno, solo que con un pozo y el pozo es tuyo”*. Más allá del humor, esa idea resume algo profundo: el inmueble es un activo tangible que permanece en el tiempo.

Atravesamos períodos muy complejos. Ver cómo colegas cerraban sus locales o abandonaban la actividad es algo muy duro. Esos momentos enseñan mucho sobre responsabilidad y sobre la importancia de construir una estructura sólida.

Aprendí que la transparencia, el cumplimiento de la palabra y la administración responsable son fundamentales para sostenerse en el tiempo. La reputación se construye con constancia, respeto y coherencia, especialmente en los momentos difíciles.

¿Qué cambios significativos ha observado en el mercado inmobiliario y en la forma de ejercer la profesión?

El mercado inmobiliario tuvo crecimientos muy abruptos en determinados momentos, lo que hizo que muchas cosas se corrigieran sobre la marcha. Y eso sigue sucediendo hoy. Es una actividad que evoluciona constantemente y obliga a adaptarse. La tecnología cambió por completo la forma de comercializar las propiedades. Recuerdo cuando los inmuebles se ofrecían principalmente en el diario o en revis-



tas especializadas. Hoy, desde cualquier lugar, una persona puede recorrer virtualmente una propiedad y acceder a información detallada antes de visitarla.

Antes se organizaban muchas más guardias los días de publicación y el contacto era casi exclusivamente presencial. Era un mercado distinto, con otra lógica.

Hoy el diferencial ya no es solo tener stock, sino saber analizar, interpretar información y brindar un asesoramiento más profesional y estratégico.

¿Cuáles son las exigencias del público inversor?

El público inversor hoy tiene muchísima información disponible. Llega a la reunión habiendo comparado precios, analizado alternativas y estudiado el mercado.

Por eso, destacarse en un contexto de tanta competencia requiere mucho profesionalismo. Ya no alcanza con mostrar

una propiedad: hay que interpretar datos, analizar normativa, proyectar escenarios y brindar una visión estratégica clara. Además, una de las principales exigencias actuales es el resguardo. El inversor busca proteger su capital, minimizar riesgos y contar con respaldo en cada decisión. Necesita seguridad jurídica, claridad en los números y acompañamiento constante durante todo el proceso.

El inversor actual valora la precisión y la transparencia, pero también quiere sentirse acompañado desde el análisis inicial hasta la concreción de la operación.

¿Y en cuanto al ladrillo como inversión resguardada?

El ladrillo fue históricamente un refugio de valor en Argentina. Más allá de los ciclos económicos, sigue siendo una herramienta sólida cuando se elige correctamente la ubicación y el momento de ingreso.

Mi padre solía decir una frase muy gráfica: “Si cae un meteorito en tu terreno, seguís teniendo un terreno, solo que con un pozo y el pozo es tuyo”. Más allá del humor, esa idea resume algo profundo: el inmueble es un activo tangible que permanece en el tiempo. Por supuesto, no todo inmueble es automáticamente una buena inversión. Requiere análisis y planificación. Pero bien elegido, el ladrillo sigue siendo un resguardo histórico frente a la volatilidad.

¿Cuáles son las propiedades que hoy más les solicitan?

Hoy vemos una demanda sostenida de departamentos de 2 y 3 ambientes bien ubicados, pero con un diferencial muy marcado: los espacios y las expansiones exteriores.

Posterior a la pandemia se generó un cambio fuerte en la forma de habitar. Un buen balcón, patio o terraza dejó de ser un plus para convertirse en prioridad. El espacio de guardado también es muy valorado. Placares amplios y buena distribución marcan diferencia. Cada vez es más frecuente que el comprador solicite cochera, especialmente en zonas residenciales.

También vemos un segmento de personas que decide achicarse luego de vivir muchos años en casas grandes. Buscan departamentos amplios, en edificios de pocos vecinos, que mantengan tranquilidad y comodidad con menor mantenimiento.

En cuanto a los amenities, sigue siendo un debate permanente. Hay quienes los valoran mucho y otros prefieren evitar expensas elevadas. Es una decisión muy personal.

La clave estuvo en *administrar bien, ser prudentes y entender cada momento del negocio inmobiliario: saber cuándo expandirse, cuándo ser más conservador y cómo adaptarse a las distintas etapas del mercado.*

¿Qué pasa con el boom de Airbnb y la demanda de extranjeros o alquileres temporales?

El crecimiento de plataformas como Airbnb generó una dinámica muy marcada en determinados barrios. Zonas como Palermo muestran una demanda sostenida para alquilar temporario. Puede ser una buena inversión dependiendo de la zona y del tipo de unidad, pero siempre requiere un análisis detallado y conocimiento de la normativa vigente.

LA INMOBILIARIA Y SU EVOLUCIÓN

¿Cómo nació la inmobiliaria y cómo fue su crecimiento a lo largo del tiempo?

La inmobiliaria nació como un emprendimiento familiar encabezado por mi padre, Mario Laurenzano, junto a sus hijos. Desde el inicio tuvo una fuerte impronta barrial.

El boca en boca fue clave en los primeros años y sigue siéndolo hoy. La confianza fue el verdadero motor del crecimiento. Con el tiempo se fue sumando gente al equipo, y el desarrollo del negocio nos llevó también al mundo de la construcción y los proyectos propios. Incluso hoy, los hijos de antiguos socios continúan vinculados con nosotros. El hecho de que hoy mis tres hijos formen parte activa de la empresa amplía la estructura y permite abarcar más áreas, manteniendo siempre la esencia familiar.

Siempre me relacioné con mucho respeto con mis colegas, lo que me llevó a ser convocado a formar parte de distintas comisiones de nuestro querido Colegio desde su fundación y durante 15 años consecutivos.

¿De qué manera fue adaptándose el negocio a los cambios del mercado, la tecnología y las nuevas demandas de los clientes?

La tecnología transformó la forma de comercializar. La fotografía profesional y los recorridos virtuales mejoraron notablemente. Por eso es vital capacitarse constantemente

para mantenerse actualizado. Los portales de difusión se volvieron más exigentes en cuanto a la carga de datos y detalles de publicación, lo que obliga a mayor precisión y facilita al cliente acceder a información clara desde el inicio.

Hoy el comprador es más selectivo y exige transparencia y exactitud. La clave fue modernizar la estructura sin perder la cercanía que siempre nos caracterizó.

¿Qué valores y principios fueron claves para consolidar la empresa?

La honestidad, ante todo.

El acompañamiento y la escucha son fundamentales. Las personas tienen necesidades distintas y solo escuchando se puede entender realmente cómo ayudarlas. La reputación se construye con coherencia diaria y compromiso sostenido en el tiempo.

¿Cómo se dio el traspaso gradual de responsabilidades?

Fue un proceso gradual y desafiante. Separar lo familiar de lo laboral fue uno de los trabajos más difíciles. Cada uno hizo su proceso personal y profesional hasta convertirse en lo que es hoy. Poder delegar al cien por ciento en alguien que sabes que lo hará igual o mejor genera una enorme satisfacción.

¿Podrías brindarnos un mensaje final?

La continuidad de una empresa es una responsabilidad hacia los clientes y hacia la profesión.

Mi padre, Mario Laurenzano, vino a la oficina hasta el último día. Su partida dejó un vacío muy grande, pero también un legado inmenso. El legado es lo más grande que nos dejó. Ser conocido porque hiciste las cosas bien no tiene precio. Esa reputación construida a lo largo de los años es lo que nos guía todos los días. ■

La profesión inmobiliaria exige una formación constante

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS PRENSA: ALBERTO MAQUES



Tuvimos el agrado de entrevista al Dr. CI Alberto Maques, Consejero del Consejo de la Magistratura de La Nación y presidente de la Comisión de Acusación quien amablemente desarrolló como grandes temas centrales: sus actividad como abogado y en el mercado inmobiliario, además de compartir con nosotros su visión y perspectiva en la dinámica de bienes raíces actualmente.

MOMENTO DE LA JURA COMO CONSEJERO.
LE TOMA JURAMENTO EL DR. HORACIO ROSATTI,
PRESIDENTE DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA
DE LA NACIÓN.



SOBRE SU ACTIVIDAD EN EL MERCADO INMOBILIARIO

¿Cómo fueron los comienzos en el mercado inmobiliario?

Fue como un mandato familiar, mi padre junto a mi tío habían formado una inmobiliaria de tipo familiar en el corazón de San Telmo, en la calle Chacabuco y Carlos Calvo, inmobiliaria Royal que hoy todavía sigue funcionando.

Yo tendría en aquella época 17 años y era muy conocida en el barrio. Me iba con mi papá y llevaba la condición de venta o alquiler, también me daban las llaves de la propiedad. Era algo muy distinto a lo actual, épocas doradas en cuanto a la tranquilidad con la que se trabajaba, la confianza, la palabra. Cero tecnologías, pero mucha voluntad y esfuerzo. Remarco que la confianza era la base de todo.

¿En que zona empezó la actividad?

Fundamentalmente como dije anteriormente en la zona de San Telmo y cercanías como Barracas, Constitución y San Cristobal. Tenías una frase que poníamos en los carteles de Royal que decía “Nadie conoce San Telmo mejor que nosotros”. Yo me había convertido en un experto en la zona. Hoy en día recorro las calles de la zona y me acuerdo la cantidad de casas y departamentos que gestione en aquellos años. Se añoran esas épocas, por los buenos recuerdos y la alegría de las familias que se mudaban.

En un momento en la calle Chacabuco desde Av. Belgrano hasta Av. Caseros, en todas las esquinas sin excepción, había un cartel de Royal inmobiliaria en venta o alquiler. Una época realmente espectacular, prácticamente teníamos el monopolio del barrio. La primer matrícula la fui a rendir a la Cámara

El mercado va a cambiar muchas veces. La única ventaja competitiva real es la preparación, la ética y la coherencia profesional.

Quien entienda eso, va a seguir vigente.

de Apelaciones de La Plata que otorgaba la de martillero y corredor público, fui con mi novia en ese momento que ahora es mi esposa. Luego se generó con los años un sistema llamado clearing con 4/5 inmobiliarias importantes de la zona. Nos juntábamos una vez por semana y compartíamos las propiedades que teníamos, era algo que nos servía para potenciarnos, muy sano. Nos poníamos de acuerdo en sistemas de tasación, en sistemas de capacitación, era los albores de la Cámara Inmobiliaria.

Luego conocí las grandes figuras del mercado como Armando Pepe, Gimenez Zapiola, Jorge Alonso, Lepore, en fin... seguramente me olvide alguno porque eran muchos, espero que nos e enojen. Toda gente muy capacitada con los que tuve la suerte de poder participar en la fundación de la Cámara. Con el transcurso de los años y habiendo sido yo uno de los Convencionales Constituyentes que redactaron la primera constitución de la Ciudad de Buenos Aires, en 1996 se sembró la primera semilla para dar lugar a la aparición del Colegio Inmobiliario hasta llegar a lo que hoy es el Colegio donde también tuve el honor de ser parte. Muchos recuerdos importantes y trascendentes, por eso es que valoro mucho esta profesión y realmente fue la que me permitió seguir una carrera universitaria, recibirme de abogado, de escribano, de hacer por grados y de llegar a lugares que yo no imaginaba en aquel momento.

Un montón de recuerdos absolutamente imborrables.

SOBRE SU ACTIVIDAD COMO ABOGADO

¿Cuáles son los principales desafíos legales y normativos del sector?

Hoy el mayor desafío es la inestabilidad normativa. Venimos de años con cambios fuertes en materia de alquileres, registración de contratos, régimen fiscal y operatoria bancaria. Esa volatilidad genera incertidumbre y frena decisiones.

En concreto:

- Reglas contractuales en alquileres que cambiaron varias veces en poco tiempo. El mercado necesita estabilidad, no péndulos.

- Carga impositiva y superposición de tributos (nacionales, provinciales y municipales) que encarecen la operación y fomentan informalidad.

- Bancarización y trazabilidad cada vez más exigentes, que son positivas, pero requieren simplificación administrativa.

- Judicialización de conflictos locativos, donde los tiempos procesales siguen siendo largos en muchas jurisdicciones.

El problema no es regular; el problema es regular sin previsibilidad.

¿Qué cambios o mejoras son necesarias para fortalecer la seguridad jurídica?

Hay tres ejes claros:

1. Estabilidad normativa en el tiempo. Las reglas no pueden cambiar cada 12 o 18 meses. El inversor -y el propietario común- necesita horizonte.

2. Unificación y simplificación tributaria. Menos distorsión y más claridad en costos reales.

3. Procesos judiciales más ágiles, especialmente en desalojos y ejecuciones, con herramientas tecnológicas y plazos razonables.

La seguridad jurídica no es solo una ley bien escrita; es que esa ley sea clara, estable y aplicable sin interpretaciones contradictorias.

¿Cuál es el rol de los Colegios profesionales?

Los colegios no están para decorar. Tienen tres funciones centrales:

- Control ético real, no simbólico. Combatir el ejercicio ilegal y la informalidad protege a la sociedad y al matriculado serio.

- Capacitación permanente obligatoria o incentivada, porque el marco normativo cambia y el mercado también.



La profesión inmobiliaria hoy exige mucho más que publicar una propiedad. *Exige formación jurídica, financiera, fiscal y tecnológica constante.*

•Representación institucional firme, defendiendo la profesión ante reformas legales o fiscales que impacten en el sector.

Cuando el colegio es activo, el mercado es más transparente. Cuando es pasivo, crece la improvisación.

¿Cuales son los aspectos claves del marco jurídico para brindar previsibilidad?

•Respeto al derecho de propiedad. Es la base del sistema inmobiliario.

•Contratos claros y ejecutables. Que lo firmado se cumpla y, si no, que haya mecanismos rápidos para hacerlo valer.

•Reglas fiscales transparentes y estables.

•Seguridad registral eficiente, con catastros y registros digitales actualizados y confiables.

•Acceso al crédito bajo normas claras y sostenibles.

Sin estos pilares, no hay mercado sano.

¿Podría compartir un mensaje a los matriculados?

La profesión inmobiliaria hoy exige mucho más que publicar una propiedad. Exige formación jurídica, financiera, fiscal y tecnológica constante. Cambio mucho respecto a mis inicios en la actividad. La capacitación continua no es opcional: es una herramienta de supervivencia profesional. El compromiso institucional tampoco es decorativo: participar, involucrarse y defender la matrícula es defender la dignidad del trabajo.

El mercado va a cambiar muchas veces. La única ventaja competitiva real es la preparación, la ética y la coherencia profesional. Quien entienda eso, va a seguir vigente.

La compraventa está en fase de recuperación y bastante “aceitada” en volumen. En CABA, 2025 cerró con más del 26% interanual y *diciembre marcó algo más de 7.500 operaciones.*

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO Y LA DINÁMICA ACTUAL

¿Cómo evalúa hoy el mercado (compraventa y alquileres)?

La compraventa está en fase de recuperación y bastante “aceitada” en volumen. En CABA, 2025 cerró con más del 26% interanual y diciembre marcó algo más de 7.500 operaciones. Lo relevante es que la cantidad se recupera y los montos en pesos suben fuerte (por precios + inflación), mientras el mercado sigue “pensando” en USD para valor de publicación y cierre.

Con respecto a los alquileres, después del cambio regulatorio (contratos más “a medida”), volvió la oferta, pero los precios siguen tensos en unidades chicas y bien ubicadas; hoy el contrato y sus cláusulas (plazo, ajuste, moneda, garantías) son el partido a jugar.

¿Subieron las consultas? ¿Qué porcentaje se convierte en operación concreta?

Sí, subieron las consultas, sobre todo en usados con buen de precio”, ticket medio, compradores que comparan mucho y negocian. La conversión hoy es más baja que en mercados “estables” porque hay brecha entre expectativa del dueño y capacidad de pago. En práctica, en inmobiliaria “de calle”, una referencia razonable suele ser 10%–20% de consultas que terminan en una operación efectiva (varía por zona, producto y si el inmueble está bien tasado). En productos “calientes” y bien valuados, sube; en publicaciones infladas, se desploma.

¿Qué buscan hoy los que se acercan?

- Precio “realista” y posibilidad de negociar (propietario flexible vale oro).
- Calidad de ubicación (movilidad, seguridad, servicios) y bajas expensas.
- Unidades listas para habitar (menos tolerancia a refacciones grandes por costo/tiempos).
- Certeza contractual en alquiler: reglas claras de ajuste, mantenimiento y salida.

- En compra: muchos buscan resguardo de valor y otros directamente resolver vivienda; el inversor “puro” está más selectivo.

¿Qué impacto tuvieron los créditos hipotecarios en compraventa de bienes?

Incidieron positivamente y, sobre todo, reinsertaron demanda que estaba afuera. 2025 cerró con 44.305 préstamos hipotecarios (repunte fuerte vs. años anteriores), y eso empuja operaciones “en cadena” (venta para comprar).

Ahora, ojo: el crédito todavía no domina el mercado como en otros países; mueve la aguja, pero con límites por cuota inicial, calificación y volatilidad macro.

¿Cuales son los principales desafíos y desequilibrios entre oferta y demanda?

- Descalce ingresos–vivienda: salarios corriendo detrás y tickets en USD.
- Expectativas: propietarios con precios “de pico” vs. compradores con mentalidad de oportunidad.
- Producto: sobra publicación “promedio” y falta lo que realmente demanda el mercado (bien ubicado, buen estado, buena relación precio/m²).
- Alquiler: aunque hay más oferta, sigue el cuello de botella en tipologías específicas (p. ej. 3 ambientes) y en zonas muy buscadas.
- Costo total de tenencia: expensas, impuestos, mantenimiento: cada vez pesan más en la decisión.

¿Qué perspectivas podría brindarnos para este 2026?

En Compraventa hay un escenario de moderado crecimiento o sostén de volumen si se mantiene la estabilidad relativa y si el crédito no se encarece de golpe. Los datos de 2025 dejan una base alta para comparar, así que es lógico ver meses de amesetamiento. ■



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*

PRESENTACIÓN DEL LIBRO:

"EL FUTURO DE LAS PYMES" EN EL SECTOR INMOBILIARIO

El reconocido analista económico Damián Di Pace presentó su nuevo libro en la sede del Colegio ante una nutrida concurrencia de matriculados e invitados especiales. La actividad contó con el auspicio de Garantina, que acompañó la realización del encuentro.



Durante la presentación de “El futuro de las pymes”, el economista Damián Di Pace fue directo al punto: “En el mundo, las pymes representan entre el 85% y el 95% del empresariado global. Se les viene un mundo donde la adaptación es muy, pero muy importante. Hay un mundo de pymes dinosaurios, que están esperando que el meteorito le caiga en la tierra de su empresa”. Con esa metáfora contundente, Di Pace sintetizó el núcleo conceptual de su nuevo trabajo: la urgencia de transformación en un entorno atravesado por cambios tecnológicos, nuevas dinámicas de consumo y mayor competencia global.

Dinosaurios y camaleones

A lo largo de más de 330 páginas, el autor analiza el proceso de reconversión que enfrenta el universo pyme, diferenciando entre aquellas empresas que permanecen inmutables frente a los cambios -los “dinosaurios”- y las que adoptan una actitud ágil, flexible y estratégica -los “camaleones”-, capaces de competir en escenarios cada vez más complejos. “El libro aborda el mundo de la adaptación tec-

nológica y los cambios disruptivos que se vienen para ese sector. Más que nada, incorporando plan digital, tecnológico y subiéndose al tren de la economía del dato”, explicó.

Para Di Pace, la transformación digital no es una opción sino una condición de supervivencia. Sin embargo, advirtió que todavía persisten fuertes resistencias culturales dentro del sector, especialmente en generaciones empresarias formadas en contextos económicos más estables o menos competitivos.

“La nueva generación de líderes pyme ya piensa el futuro de la empresa en relación a una nueva demanda. En cambio, la generación anterior cree que tiene ganado el mercado y no advierte que puede perder participación y productividad frente a competidores que sí incorporan estas herramientas”, sostuvo.

El cuádruple tablero del crecimiento

Más allá de la dimensión tecnológica, el economista identificó cuatro variables estructurales que condicionan la inversión y el crecimiento de las pymes.

La primera es la estabilidad macroeconómica: “Para uno es fundamental la estabilidad del ciclo macroeconómico: tipo de cambio estable, desaceleración de la inflación y tasa de interés baja”. Sin previsibilidad en estas variables, el horizonte de planificación se acorta y la toma de decisiones se vuelve defensiva.

El segundo factor es la empleabilidad. Según explicó, muchos empresarios limitan su expansión por el riesgo asociado a la contratación de personal: “Para crecer tengo que contratar empleados. Si no, no puedo crecer. Pero entienden que el riesgo es mayúsculo, entonces dicen: ‘Me quedo acá’. Y así, la empresa se estanca por temor a ampliar su estructura”.

La tercera variable es la presión tributaria y la falta de reglas de juego estables. “Mi sector tiene una presión tributaria muy grande, por lo cual el retorno de la inversión es a largo plazo y no convive con una macro inestable. Si tengo que comprar un bien de capital con un retorno a cinco o diez años, ¿qué me pasa en el medio? Ante una caída de la actividad o cambios en las reglas de mercado, me fundo”, advirtió.

Adaptarse para competir

El diagnóstico es claro: el futuro de las pymes dependerá de su capacidad de adaptación tecnológica, de la estabilidad del entorno macroeconómico y de condiciones estructura-



les que incentiven la inversión. En un mundo cada vez más dinámico, la inercia ya no es neutral: quedarse quieto implica perder terreno.

El mensaje de Di Pace, en definitiva, interpela al empresariado a revisar sus modelos de gestión, incorporar innovación y asumir que la competitividad se redefine a una velocidad inédita.

Sobre Garantina

Garantina continúa liderando la conversación sobre la profesionalización y modernización del sector. Para aquellos interesados en profundizar en estrategias de inversión y análisis de mercado, la compañía invita a toda la comunidad a suscribirse a su canal de YouTube. Dentro de su contenido destacado, se encuentra la sección “¿Donde pongo unos mangos?”, un espacio de referencia obligada para quienes buscan entender hacia dónde fluye el capital y cuáles son las mejores oportunidades de negocios en el contexto actual. ■

MEDIDAS FISCALES QUE FORTALECEN AL SECTOR INMOBILIARIO

EXENCIONES QUE RETOMAN INICIATIVAS PROMOVIDAS POR CUCICBA ANTE EL CONGRESO EN 2023.

El Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires informa a sus matriculados que se aprobaron dos medidas de especial relevancia para nuestra actividad. Una es la exención del Impuesto a las Ganancias Cедular (15%) que gravaba la ganancia en la venta de inmuebles. Y la otra es la exención del Impuesto a las Ganancias para los alquileres destinados a vivienda.

Estas reformas se sancionaron en la reciente ley de Modernización Laboral que aprobó el Congreso de la Nación hace pocos días. Estas decisiones representan un avance significativo para el sector inmobiliario. Porque promueven la inversión al darle incentivos a la oferta de inmuebles para la compraventa y para la locación.

Estas medidas fueron impulsadas por nuestro Colegio mediante un proyecto de ley presentado por el diputado nacional Favio Quetglas en abril del 2023. Nuestra institución acompañó el proyecto y así quedó formalmente instalado en la agenda legislativa.

La importancia de sostener en el tiempo una agenda institucional y coherente en defensa de la profesión y de la actividad. Con el objetivo de garantizar los derechos de los propietarios, locatarios y la comunidad.

Desde el Colegio Inmobiliario de la Ciudad reafirmamos nuestro compromiso de continuar trabajando en el ámbito legislativo. En diálogo permanente con las autoridades nacionales, impulsando iniciativas que fortalezcan el mercado inmobiliario y brinden mayor previsibilidad al sector.



SPORTCLUB

25%

Matriculados y
empleados del colegio
consultar familiares



Beneficios exclusivos en Plan Total SportClub.

Descuento 25% matriculados/empleados y 20% grupo familiar.

Matrícula bonificada y pago mensual mediante débito automático.

Para mayor información:

Consultá por las condiciones en enlace:

<https://www.sportclub.com.ar/corporativo/promocion-cucicba/>



1.º Encuentro del Departamento Observatorio Estadístico 2026

El Colegio Inmobiliario continúa consolidando la producción de datos e indicadores propios que aportan información estratégica para el análisis del mercado. En ese marco se realizó el primer encuentro 2026 del Departamento Observatorio Estadístico, un espacio integrado por matriculados que, con vocación de jerarquizar la profesión, aportan su conocimiento, experiencia y trabajo técnico.

Este departamento constituye un ámbito clave para generar información confiable, analizar la evolución del mercado inmobiliario de la Ciudad y anticipar tendencias, fortaleciendo tanto la representación institucional del Colegio como el ejercicio profesional de sus matriculados.

A partir del trabajo sostenido de sus integrantes, el Colegio ha logrado consolidarse como una fuente de referencia para la sociedad y para diversos actores vinculados al sector, entre ellos medios de comunicación, organismos públicos y referentes del ámbito político y económico.

El Observatorio también tiene como objetivo mejorar permanentemente la calidad de la información producida. Para ello se trabaja en la actualización periódica de relevamientos y encuestas, así como en el desarrollo de nuevas iniciativas que permitan ampliar y profundizar el análisis del mercado inmobiliario.

Este enfoque refuerza el compromiso institucional con la generación de información rigurosa, transparente y útil para la toma de decisiones, al tiempo que promueve la participación de los matriculados en la construcción colectiva de conocimiento sobre la actividad.

- Datos reales para decisiones responsables.**
- Gestión activa, técnica y con visión de futuro.**

Integrantes del Departamento Observatorio Estadístico:

Coordinador: Miguel Chej Muse

Alejandra Vela

Andrea Fernández

Patricia Bosso

Luciana Maradei

María Fernanda Montaña

Gabriela Jabie

Marcelo Tranchida

Gustavo Gómez Soriano

Marcelo Ghio

Nicolás Cartasegna

Sebastián Bilancieri

Federico Pagura

Alejandro Braña

Maximiliano Di Génova

De este modo, el Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires continúa impulsando herramientas que jerarquizan la profesión y defienden el trabajo inmobiliario en la Ciudad. ■



El Colegio impulsa nuevos beneficios y servicios para los matriculados

El nuevo Departamento de Beneficios y Servicios al Matriculado continúa ampliando su red de acuerdos con empresas e instituciones de distintos rubros, con el objetivo de ofrecer ventajas concretas que acompañen la vida profesional y personal de los corredores inmobiliarios.





Con el propósito de fortalecer el acompañamiento institucional a los matriculados, el Colegio Inmobiliario avanza en la consolidación del Departamento de Beneficios y Servicios al Matriculado, un espacio orientado a gestionar acuerdos estratégicos que permitan ampliar las oportunidades y ventajas disponibles para quienes integran la institución.

En este marco, el Departamento ha impulsado nuevos convenios que abarcan áreas tan diversas como turismo, recreación, gastronomía, deporte, insumos profesionales, estética, tecnología, hotelería, bienestar y seguros, entre otros. A través de estas alianzas, los matriculados pueden acceder a descuentos especiales y condiciones preferenciales en distintos productos y servicios.

El Departamento está integrado por colegas matriculados que desarrollan una tarea activa y comprometida para ampliar de manera constante la red de beneficios. El trabajo se basa en el intercambio de ideas, la identificación de necesidades del sector y la búsqueda permanente de nuevas propuestas que resulten útiles y accesibles para los profesionales inmobiliarios.

“Entendemos nuestro trabajo de manera mancomunada, colaborativa y permanente. Buscamos escuchar a los

El trabajo se basa en el intercambio de ideas, *la identificación de necesidades del sector y la búsqueda permanente de nuevas propuestas* que resulten útiles y accesibles para los profesionales inmobiliarios.



colegas, intercambiar propuestas y generar acuerdos que representen una cobertura amplia y de calidad. El objetivo es sumar iniciativas positivas que fortalezcan los vínculos entre matriculados y contribuyan al crecimiento de nuestra querida institución”, explica Cintia Bibbo, coordinadora del Departamento.

Cada convenio se establece a partir de un trabajo conjunto con las empresas e instituciones participantes, procurando que los beneficios ofrecidos sean claros, reales y de aplicación concreta para los matriculados. De esta manera, el Departamento no solo busca sumar descuentos, sino también generar oportunidades de valor alineadas con las necesidades cotidianas de los profesionales del sector.

Un aspecto central del funcionamiento de estos acuerdos es la transparencia en la gestión. En ese sentido, desde el Departamento se destaca que el Colegio Inmobiliario no

interviene en operaciones comerciales ni realiza manejo de dinero bajo ninguna circunstancia. Cuando un matriculado desea acceder a alguno de los beneficios disponibles, el contacto y la contratación se realizan de manera directa con la empresa o institución correspondiente.

La iniciativa se inscribe dentro de una visión institucional que busca consolidar al Colegio no solo como un ámbito de regulación y representación profesional, sino también como una comunidad que acompaña a sus matriculados en distintos aspectos de su desarrollo.

En esa línea, el Departamento de Beneficios y Servicios continúa trabajando para ampliar la red de acuerdos y generar nuevas propuestas que aporten valor al ejercicio profesional y a la calidad de vida de los corredores inmobiliarios, fortaleciendo así el sentido de pertenencia y el espíritu colaborativo que caracteriza a la institución. ■

RESTAURANT INVERNADERO

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

DIRECCIÓN

Agüero 2502.
Barrio de la Recoleta
011 15-2561-2502
[@invernadero.bn](https://www.instagram.com/invernadero.bn)

15%



10%



TURISMO MERCADO TURISTICO

Mercado Turístico es una empresa con sólida experiencia en la organización de viajes a medida hacia destinos de todo el mundo. Se distingue por una atención personalizada, enfocada en brindar confort, confianza y excelencia en cada experiencia.

CONTACTO

María Chiarotti
maria@mercadoturistico.tur.ar
113 775 6373
www.mercadoturistico.tur.ar

BENEFICIOS PARA EL MATRICULADO

HOTELES EN VILLA GESELL **BELLA VISTA Y SPILEON**

Hoteles familiares a 100 mts del mar. Gran Parque, piscina climatizada, restaurant propio, parrillas, juegos para chicos, Spa, Wifi.

-Hotel Bella Vista: Paseo 114 número 256

-Hotel Spileon: Paseo 113 número 255

CONTACTO

Sr. Juan Ziampris
2235-031971

10%



15%



HOTELES EN MENDOZA **DIVINO Y BONITO HOTEL**

-Hotel Divino:

Hotel Divino: Complejo ubicado a los pies del Dique Valle Grande y a la orilla del río Atuel.

Valle Grande, San Rafael.

-Bonito Hotel:

El Bonito Hotel se encuentra en San Rafael, a 200 metros del centro, y dispone de pileta al aire libre.

Av. Gral San Martin 325, San Rafael

CONTACTO

Martha Ileana Sotomayor
2604698349

www.bosquedivino.com.ar



15%

RESTAURANT LA CARBONERA

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.

50% Des. En entradas a los shows programados.

15% Des. En Show de Tango y restaurante.

CONTACTO

Carlos Calvo 299, San Telmo

@lacarbonera.santelmo

La Carbonera San Telmo

+54 9 11 2561-3497

contacto@lacarbonerasantelmo.com

www.lacarbonerasantelmo.com

SEGUROS PARA CARTELES ACSEG

Seguro de responsabilidad civil para carteles
daños a terceros.

CONTACTO

Agustín Malaspina
116553 2820
Mail: amalaspina@careasesores.com.ar
Info@careasesores.com.ar

15%



20%



IMPRESA YAZACOPY

Todo tipo de impresiones blanco y negro y color.

20% efectivo.

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

CONTACTO

Hernán Yaynes
4826 6335 / 4826 5863
yazacopy1@gmail.com
Av. Santa Fe 2844. Local: 54

GRAFICA 4 COLORES

15%

En Gráfica 4 Colores contamos con la última tecnología para cada etapa de los procesos gráficos.

CONTACTO

Mario Pellegrino
1166184601
Charcas 4433



15%



IMPRESIONES NITIDOVISUAL

-Carteles de vinilo y autoadhesivos. -Lonas con ojales. -Carteles con bastidor de madera.

-Merchandising: llaveros, tazas.

15% en efectivo o transferencia.

Consultar envíos a domicilio.

CONTACTO

Braian Sánchez
1121703016
Esnaola 5575, San Justo - Pcia. Buenos Aires
@nitidovisual
www.nitidovisual.com.ar



30%

BELLEZA ESTETICA FUNCIONAL

Beneficio exclusivo para todos los matriculados y empleados. Belleza, Medicina estética, Facial, Corporales, Spa, Combos.

30% En efectivo.
10% Con otros métodos de pago.

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



15%

LIBRERIA INSU-COM

Contamos con un amplio porfolio que abarca insumos de impresión, librería y papelería, productos de computación y tecnología, equipamiento de oficina, artículos escolares, artísticos.

15% En efectivo o transferencia en librería.
10% En efectivo o transferencia en tecnología.

CONTACTO
Av. de Mayo 1340
Horario: Lunes a sabados de 9 a 19 hs.
Telefono: 4382-0168
Email: sucmayo@insu-com.com.ar
www.insu-com.com.ar

CLUB YMCA

La YMCA (Asociación Cristiana de Jóvenes) es una de las organizaciones internacionales de base comunitaria más antiguas y extendidas. En la actualidad reúne a más de 60 millones de personas en 120 países.

Averiguar por promociones.

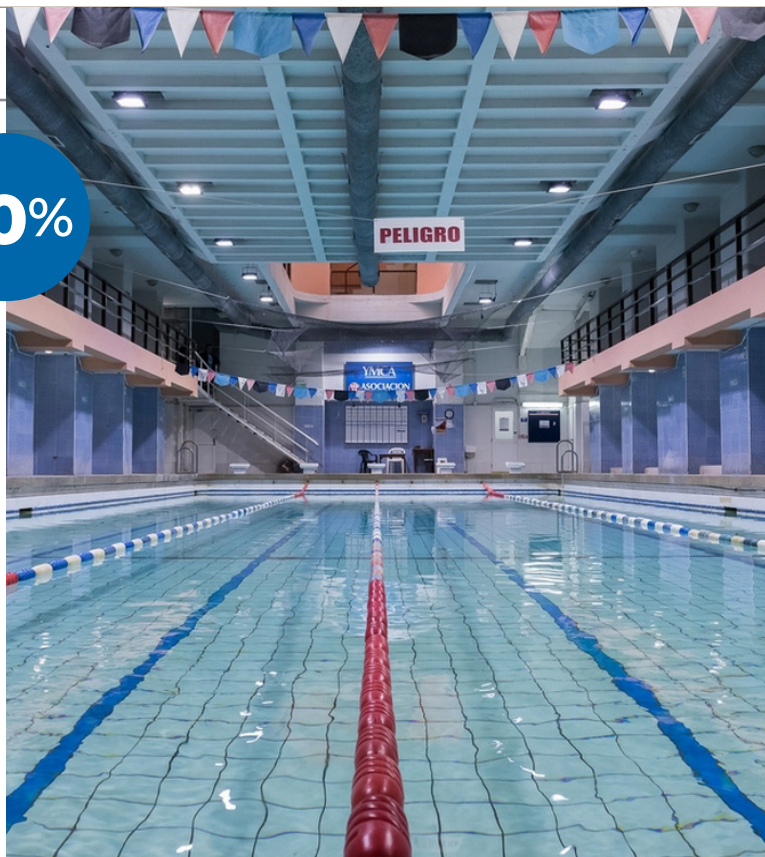
CONTACTO

11 3017-5368

socios@ymca.org.ar

www.ymca.org.ar

50%



30%

MENDOZA CAVA GENTILE

La bodega familiar fue creada y construida en 1915 por Antonio Gentile y Mercedes Collins, descendientes de Italianos e Ingleses y conocedores del arte de hacer vinos.

30% Envío a cargo del comprador.

CONTACTO

FACUNDO ESTRADA

(Solo por whatsapp)+54 9261-534-7730

gestion.comercial.mdz@gmail.com





ALOJAMIENTO SPA EN DOLORES

Parque Termal, Dolores, Provincia de Buenos Aires, Argentina

Casas cómodas, con espacio para tu vehículo y espacio de parrillero. Totalmente equipadas para que puedas tener la mejor estadía en el Parque Termal Dolores. A solo 100 mts de las piscinas termales saladas y dulces.

25% de descuento efectivo o transferencia!!!!
Para matriculados y empleados.

CONTACTO

Administración y Reservas:
11 2325-2222



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



BUENOS AIRES: LA CIUDAD MÁS LINDA DEL MUNDO

Buenos Aires fue elegida como la «Ciudad más deseada del mundo» en los prestigiosos Wanderlust Reader Travel Awards 2025/2026, destacándose por su vibrante cultura, arquitectura, gastronomía, tango y la calidez de su gente. La capital argentina superó a grandes metrópolis como Tokio, Sídney y Vancouver en votaciones internacionales.



FOTOGRAFÍAS PIXEL VIAJERO



Buenos Aires no es solo una ciudad; es un estado de ánimo, una cadencia rítmica que oscila entre la nostalgia del tango y la vanguardia más disruptiva. Recientemente, ese "sentimiento porteño" ha sido validado por el mundo entero: en la 24ª edición de los prestigiosos Wanderlust Reader Travel Awards 2025, la capital argentina alcanzó la cima absoluta al ser elegida como la "Ciudad más deseada del mundo". Este hito no solo celebra la estética de sus fachadas, sino la vibrante, contradictoria y compleja experiencia de habitarla.

El prestigio detrás del galardón: Los "Oscar" del Turismo

Organizados por la emblemática Wanderlust Magazine, estos premios son considerados los "Oscar" del turismo británico y un termómetro infalible del pulso viajero mundial. Lo que hace que este primer puesto sea verdaderamente valioso es su naturaleza orgánica: una votación democrática de más de 208.000 lectores apasionados.

No se trató de una selección técnica de un jurado cerrado, sino del veredicto genuino de viajeros que han recorrido los cinco continentes y que, este año, decidieron que ninguna otra metrópolis ofrece la mezcla de magnetismo y hospitalidad que Buenos Aires entrega generosamente. El ascenso ha sido meteórico: la ciudad escaló seis peldaños en una sola temporada, superando en el ranking a destinos históricos de Europa y Asia que suelen monopolizar estos podios.

Los cuatro pilares de una seducción irresistible

¿Cómo fue que Buenos Aires logró hechizar a una audiencia tan global? La respuesta reside en una amalgama de factores que la posicionan como una anomalía fascinante en el hemisferio sur:

1. Una arquitectura que narra historias

A menudo llamada la "París de América", Buenos Aires es en realidad un mosaico de influencias que desafía las etiquetas. Desde la elegancia señorial de la Recoleta, con su arquitectura de estilo francés y sus palacios que remiten a la Belle Époque, hasta el pulso colonial de San Telmo con sus calles empedradas y sus patios internos.

El contraste se vuelve electrizante al cruzar hacia Puerto Madero, donde el cristal de los rascacielos refleja la historia del antiguo puerto, o al perderse en La Boca, donde el color



Organizados por la emblemática Wanderlust Magazine, estos premios *son considerados los "Oscar" del turismo británico* y un termómetro infalible del pulso viajero mundial.

de los conventillos de Caminito rinde homenaje a los inmigrantes genoveses. Cada barrio es, en esencia, una ciudad distinta, un estrato geológico de la historia urbana latinoamericana.

2. Gastronomía: De la brasa ritual a la experimentación

Ofrece más de 7,000 locales, combinando bodegones clásicos con alta cocina y sabores nacionales como el asado, el flan con dulce de leche y las empanadas. La experiencia culinaria porteña ha evolucionado de ser "solo carne" a convertirse en una escena de clase mundial. Si bien las parrillas clásicas siguen siendo el epicentro ritual donde el asado es





sagrado, una nueva generación de chefs está redefiniendo los sabores locales con productos de estación y técnicas de autor.

A esto se suman los Cafés Notables, esos templos de madera, mármol y bronce donde se gestó la literatura y la política argentina. Hoy, la ciudad también lidera en coctelería internacional, con bares ocultos ("speakeasies") que aparecen regularmente en las listas de los mejores del mundo, ofreciendo una noche que se extiende hasta el amanecer.

3. La capital del intelecto: Teatro y Letras

Reconocida por sus librerías, cafés notables, clubes de barrio y la pasión del tango, que definen una identidad cultural única. Con más de 280 salas teatrales y la mayor densidad de librerías per cápita del mundo, la cultura es el combustible que mantiene encendida a la ciudad. El Teatro Colón, con su acústica considerada perfecta por los expertos, convive con el teatro independiente y experimental que late en las casas de Almagro o el Abasto. Buenos Aires no duerme porque siempre hay un debate pendiente sobre un libro en El Ateneo



35%

DESCUENTO
SOBRE TODOS
LOS ABONOS

EQUIFAX



Soluciones de información que permiten verificar el comportamiento crediticio, así como atributos sociodemográficos y datos de contacto, con el objetivo de ayudar a mitigar el riesgo en los procesos de adquisición.

Para mayor información:

ventas.veraz@equifax.com

www.soluciones.equifax.com.ar

EQUIFAX®



Colegio
Inmobiliario



Grand Splendid —una de las librerías más bellas del planeta— o una función de trasnoche en la Avenida Corrientes, "la calle que nunca duerme".

4. La mística del encuentro y la hospitalidad

Quizás el factor decisivo para los votantes internacionales fue el factor humano. La hospitalidad porteña es apasionada; no se limita al servicio, sino que busca el vínculo. Se manifiesta en la charla espontánea sobre un café que dura horas, en el abrazo sudado en una milonga de tango o en la euforia colectiva de un estadio de fútbol. Los viajeros mencionaron específicamente esta "energía creativa" y la resiliencia de su gente como el valor añadido que transforma un simple viaje en una experiencia transformadora.

Una metrópolis de escala humana y pulso infinito

A pesar de su inmensidad —con 3,1 millones de habitantes en la ciudad y más de 15 millones en su área metropolitana—, Buenos Aires conserva la esencia del barrio. Es una ciudad de parques inmensos, como los Bosques de Palermo, que funcionan como el jardín compartido de millones, y de plazas que son el corazón de la vida vecinal. Esta densidad demográfica

no resulta en una jungla de concreto impersonal, sino en un organismo vivo donde la diversidad de comunidades (italiana, española, judía, armenia, asiática y latinoamericana) configura un tejido social vibrante que se percibe en cada esquina.

El futuro de la Reina del Plata

Este reconocimiento no es fortuito ni casual. Es el fruto de un ecosistema compuesto por artistas, emprendedores gastronómicos, gestores culturales, universidades de prestigio y ciudadanos que mantienen a la ciudad en constante estado de ebullición creativa. Es un premio a la identidad, a la capacidad de Buenos Aires de ser global sin perder su esencia local.

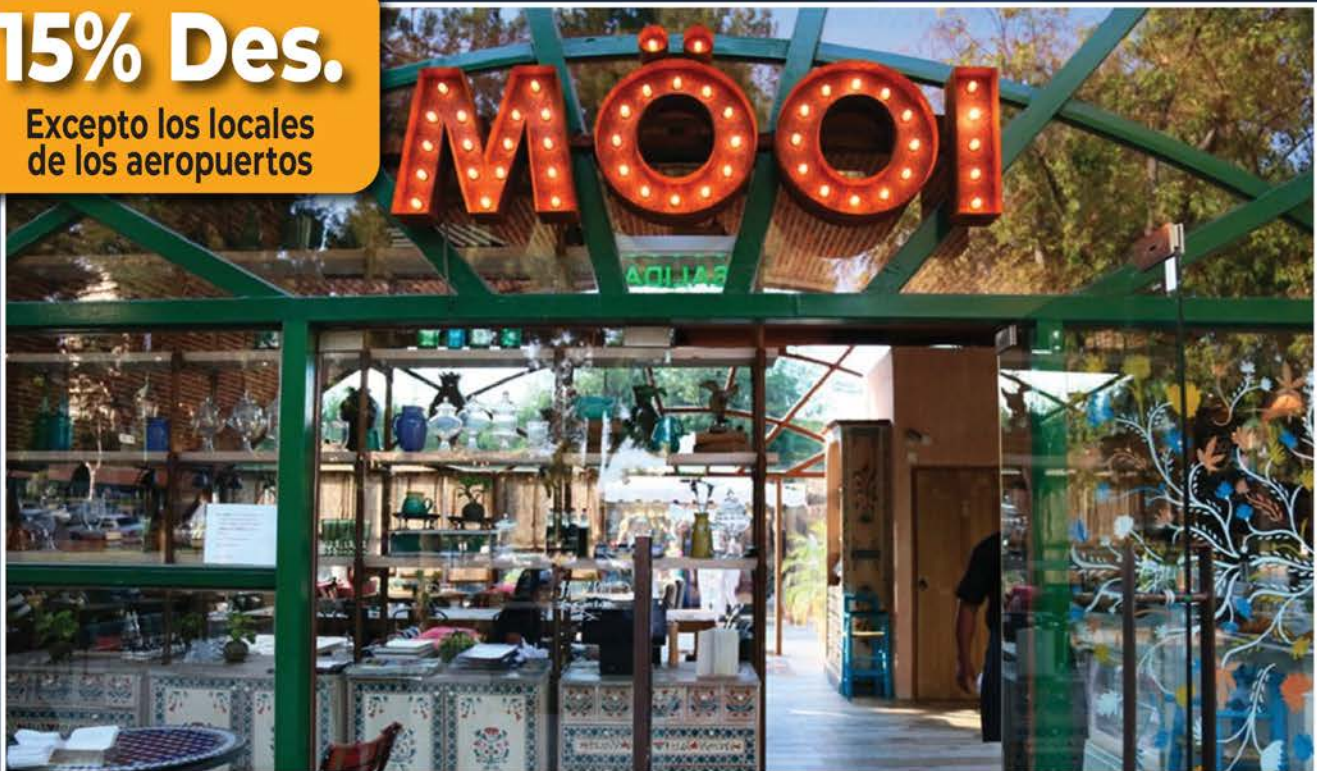
Hoy, ser la "ciudad más linda y deseada del mundo" es una invitación renovada. Para el viajero global, es la señal de que Buenos Aires es el destino imprescindible de esta década. Para el porteño, es un recordatorio de que la verdadera belleza de su hogar reside en su apertura, en su diversidad y en esa generosidad mágica que hace que cada paseo, cada encuentro y cada historia sean un motivo para volver... o para quedarse siempre. ■



MOOI

15% Des.

Excepto los locales
de los aeropuertos



Somos un restaurant en el que cocinamos pensando en su disfrute. Nos importa el valor nutricional y la utilización de muy buena materia prima, en su justo equilibrio. La calidad alimenticia, el diseño de los ambientes – especialmente pensados y creados – y las sabrosas preparaciones hacen la “experiencia Möoi”.

Möoi es mucho más que un restaurant.

El descuento no es acumulable con otras promociones.

MÖOI

Información y contacto:

INFO@MOOIRESTAURANT.COM.AR

mooirestaurant.com.ar





ENTREVISTA A GABRIEL FELIPE CHUMPITAZ

Trayectoria, liderazgo y visión estratégica aplicada al sector inmobiliario

En esta edición, conversamos con Gabriel Felipe Chumpitaz, especialista en seguridad integral, empresario y ex legislador nacional, autor de Los 15 Diamantes. A lo largo de su recorrido por el deporte profesional, el sector privado y la función pública, ha desarrollado un enfoque propio sobre liderazgo, gestión y alta competencia, cuyos principios resultan especialmente pertinentes para el ejercicio profesional inmobiliario.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS GABRIEL FELIPE CHUMPITAZ



TRAYECTORIA PERSONAL Y PROFESIONAL

–¿Podría compartírnos un recorrido por sus comienzos, su formación académica, su profesión y los principales hitos de su historia de vida?

Mis comienzos están ligados al deporte y a la empresa. Fui deportista amateur y profesional; el rugby me permitió comprender el trabajo en equipo, la significación del esfuerzo y el respeto a un capitán. En el sector privado, durante 33 años, comprendí que el objetivo es inalterable, pero debe ser escalable; en cambio, la estrategia puede y debe ser volátil, flexible y versátil. Me especialicé en seguridad integral, pero principalmente en Risk Management y activos patrimoniales. Un hito deportivo fue la contratación como jugador profesional por parte del Parma de Italia; esa experiencia me eyección la mente hacia pensamientos mucho más grandes. En

los negocios, hubo una bisagra clave cuando un grupo internacional me hizo una propuesta para comprar mi empresa y proyectarme para el gerenciamiento de ese grupo especializado en seguridad, con presencia en toda Sudamérica.

–¿Cómo surge su interés por la seguridad corporativa y el liderazgo, y qué lo llevó a especializarse en estas áreas?

Como decía Napoleón Bonaparte: “El líder no nace ni se hace, se activa”. Las necesidades, el hambre de crecimiento y la convicción del desarrollo constante te llevan a liderar grupos, equipos, empleados, socios e incluso colegas. Mi interés por la seguridad corporativa nace por las exigencias del mercado y de mis clientes. Eso no se piensa ni se proyecta: el tsunami de la competencia empresarial te obliga a especializarte para sostener clientes y conquistar nuevos ámbitos comerciales.



Noto también un crecimiento en el reciclado de viviendas y a partir de allí una generación de valor instantánea. No quiero olvidarme de las *construcciones sustentables o con métodos sostenibles como energías renovables* que empiezan a ser muy valoradas en el mercado.

–¿Cuáles son hoy los ejes centrales de sus conferencias y en qué temas se enfocan actualmente sus intereses profesionales?

En general, las charlas y conferencias se relacionan con los nuevos paradigmas del crimen organizado, la gestión de la seguridad pública y privada, y la administración de riesgos. Con la publicación de mi primer libro, “Los 15 Diamantes”, he comenzado a transitar clubes y universidades presentando esas herramientas de alta competencia y los hábitos que te llevan a lograr tus objetivos. Básicamente, es un nuevo marco lógico del liderazgo: ni mejor ni peor, simplemente diferente.

–¿Cómo fue su incorporación y participación en el sector público, y qué aprendizajes le dejó esa experiencia?

En el año 2015 me convocaron para encabezar la lista que competiría por el Concejo Municipal de Rosario. Hasta ese momento era muy escéptico y descreía de los alcances de



la política. El transcurso de las distintas etapas y las diferentes experiencias —buenas y no tan buenas— hicieron que hoy pueda afirmar que la política es una de las principales herramientas de transformación social.

Es como la vida misma: pura lucha, estrategia, supervivencia y también algo de traiciones. Luego de esa experiencia local fui diputado provincial, siendo vicepresidente de la Legislatura de la Provincia de Santa Fe, y finalmente diputado de la Nación Argentina, lo cual fue el honor profesional más grande de mi vida.

—¿Cuáles son sus principales actividades profesionales en la actualidad?

Actualmente llevo adelante mi empresa, desarrollando y brindando servicios de seguridad patrimonial, auditorías

especializadas, ciberseguridad e inteligencia. Esas son nuestras cuatro unidades de negocios y allí nos focalizamos.

Tengo colaboradores intensamente superiores a mí, con lo cual la tarea se hace siempre mucho más sencilla. Paralelamente llevo adelante otros emprendimientos, pero no son de gran relevancia, al menos desde lo sentimental, ya que la seguridad es parte de mi vida y todo mi esfuerzo se centra allí. Me apasionan las energías renovables, por lo que seguramente ese será uno de los desafíos del futuro.

DEPORTE Y VALORES

—¿Qué lugar ocupa el deporte en su vida y, en particular, cuál es su vínculo con el rugby?

El deporte es de lo más importante en mi vida: en la etapa formativa de chico, en la etapa competitiva en Argentina y

Actualmente llevo adelante mi empresa, *desarrollando y brindando servicios de seguridad patrimonial, auditorías especializadas, ciberseguridad e inteligencia*. Esas son nuestras cuatro unidades de negocios y allí nos focalizamos.



El rugby es una locura incomparable en su concepción. *Es el único deporte en el que tenés que trasladar la pelota para adelante, pero dando pases para atrás. La pelota es impredecible, pica para cualquier lado, como la vida misma.*



en Europa, y actualmente en una etapa recreativa, ya sea en un entrenamiento en el gimnasio para limpiar la mente o en un partido de tenis, golf o fútbol para compartir con amigos.

Actualmente mi vínculo es simplemente de hinchas de mi club Gimnasia y Esgrima de Rosario, y en oportunidades puntuales colaborando con algún aspecto dirigencial en el que pueda sumar. Hoy en día me atrae profundamente el vóley, ya que tengo una hija que practica ese hermoso deporte, y puedo asegurarles que es fascinante.

–¿Cómo nace esta pasión y qué significó el rugby en su formación personal?

El rugby es una locura incomparable en su concepción. Es el único deporte en el que tenés que trasladar la pelota para adelante, pero dando pases para atrás. La pelota es impredecible, pica para cualquier lado, como la vida misma.

Es también el único deporte en el que todos los físicos están incluidos: necesitás del alto, del bajo, del gordo, del flaco, del rápido, absolutamente de todos.

El rugby es parte de mi vida; Los 15 Diamantes tiene su base en este deporte maravilloso. Los tres principios fundamentales que nos enseñó el rugby se aplican no solo en el deporte, sino también en la empresa, en la política y en la vida misma:

Ir para adelante.

Mantenerse de pie.

Dar continuidad al juego.

Estos principios son transversales: te permiten estar siempre activo, idear, planificar, desarrollar, ejecutar, implementar y, en definitiva, obtener resultados. Uno es en la vida como lo es dentro de la cancha; allí se demuestra el coraje, el compromiso y la inteligencia para leer correctamente cada jugada o momento de crisis.

–Desde su experiencia, ¿qué valores y habilidades considera que se desarrollan a través de la práctica deportiva y cómo se trasladan a otros ámbitos de la vida?

El deporte, en su conjunto, es la herramienta transformadora más sólida de los tiempos que vivimos. Aleja a los jóvenes de las drogas y de las malas costumbres, genera riqueza y negocios formidables y, al mismo tiempo, cubre el vector de la pasión, el amor por la camiseta y el club que te vio nacer.

Además, es un ordenador social y cultural: allí aprendemos que si hacés las cosas mal te sacan tarjeta amarilla y, si continuás en esa actitud negativa, te “comés” la tarjeta roja.

Como condimento adicional, en el rugby no podés dirigirle la palabra al árbitro: solo el capitán del equipo está autorizado, y ante el primer incumplimiento te vas de la cancha silbando bajito. No hay privilegios para nadie.

EL LIBRO LOS 15 DIAMANTES

–En relación con su libro *Los 15 Diamantes*, ¿cómo nace la idea de desarrollarlo y cuál es su eje conceptual?

Lo impensado siempre termina ocurriendo. El libro no fue programado en una primera instancia. Durante muchos meses escribía en el viaje desde Rosario al Congreso Nacional, ida y vuelta. En un determinado momento el volumen fue grande y decidí darle un orden y una idea central.

En poco tiempo pasó a corrección e impresión, y así pudimos comenzar a compartirlo con instituciones, clubes, universidades y público en general. El destino quiso que *Los 15 Diamantes* no sea un simple ensayo autodidacta, sino un nuevo marco lógico del liderazgo. Su eje conceptual se basa





en 15 herramientas para mantenerse y transitar la alta competencia en el deporte, la empresa y la política.

–En la obra aborda los hábitos en el deporte, los negocios y la política. ¿Por qué eligió estos tres ámbitos como pilares del análisis?

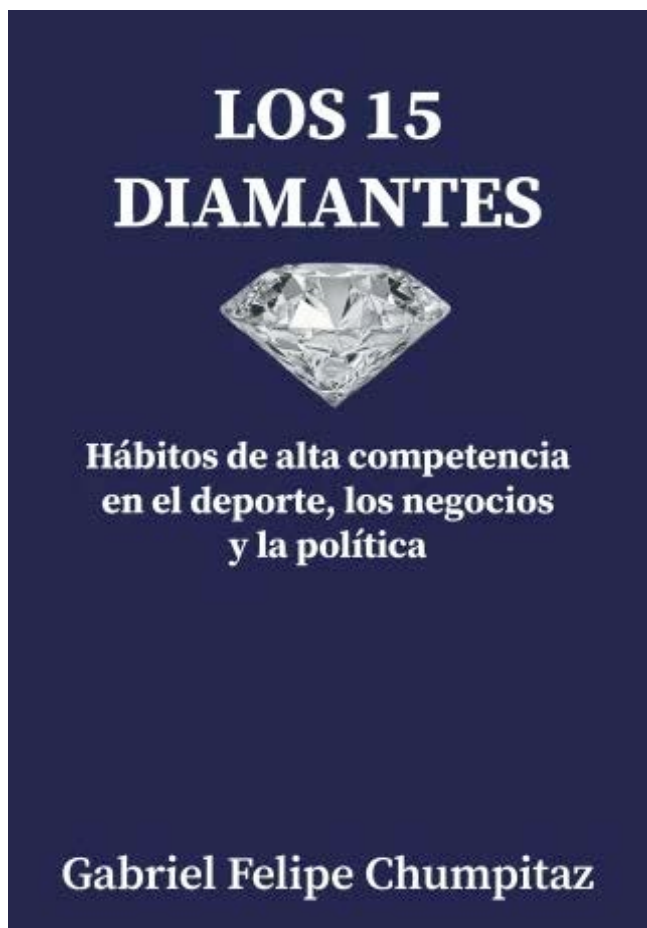
Fueron los tres escenarios principales en los que me desarrollé en la vida: 22 años en el deporte, 32 años en el sector privado y 10 años en la política. En cada uno me formé, me capacité, sufrí, disfruté, aprendí, obtuve grandes resultados y, fundamentalmente, adquirí una herramienta tan fría como letal: la tolerancia al fracaso. Nos podemos caer, podemos perder, podemos lesionarnos, pero siempre nos levantamos y salimos adelante. El triunfo, a pesar de ser una corta efervescencia, te empuja a enamorarte excesivamente de vos mismo, y eso es corrosivo y peligroso. En cambio, en los momentos difíciles crecemos, nos reinventamos y luchamos por ser mejores, no que nuestro rival, sino mejores que nosotros mismos el día anterior.

–A grandes rasgos, ¿cuáles son los principales hábitos que propone desarrollar?

Las habilidades que describo en los 15 capítulos de mi libro son: disciplina, respeto, integridad, pasión, solidaridad, objetivo, recursos, cronograma, intuición, tolerancia al riesgo, talento, concentración, equipo, versatilidad y rigor. Al mismo tiempo, hay conceptos transversales como el triunfo y la derrota entendidos como simples anécdotas, y principalmente la diferencia entre el rango y el mérito, un concepto verdaderamente demoledor.

–¿Qué paralelismos encuentra entre el deporte, el mundo empresarial y la actividad política?

En primer lugar, la diferencia entre rango y mérito: el rango es ocasional y puede ser producto de la casualidad o el acomodo; el mérito, en cambio, se conquista y nada ni nadie puede disminuir ese valor. En segundo lugar, las dimensiones estratégica, táctica y operativa, y el orden de acción en un plan o proyecto: plantear objetivos, determinar recursos y finalmente desarrollar y aplicar el cronograma. Si alteramos ese orden, es probable que nos vaya muy mal en cualquier ámbito de la vida.



—¿Cuál es el mensaje central que busca transmitir al lector para que pueda implementar cambios positivos en sus hábitos cotidianos?

En los tres escenarios —deporte, negocios y política— no se pueden obtener resultados si la persona no está en plenitud o al menos en condiciones aceptables. Por eso planteo tres acciones rígidas: alimentación saludable, buen descanso y entrenamiento acorde.

Al mismo tiempo, tres acciones blandas o sofá power: movilizar la mente, cultivar el espíritu y mantener una vida social activa. En muchos deportes no gana el que hace más puntos, sino el que hace los puntos correctos y definitivos.

—¿Dónde puede conseguirse el libro actualmente?

Actualmente lo promocionamos vía tienda virtual a través

de su cuenta de Instagram @los15diamantes y próximamente en algunas librerías reconocidas, ya que estamos ultimando los detalles de esa negociación.

Además, el libro ya fue traducido al italiano, primero con inteligencia artificial y luego corregido y rubricado por una traductora oficial con firma y título habilitante. La idea es comercializarlo en mi segunda nación, Italia. Paso a paso también llegará el turno del inglés.

—¿Tiene previsto editar una nueva publicación o continuar desarrollando esta línea editorial?

Claramente editaremos una segunda edición con ideas disruptivas surgidas en los últimos meses. Mi segundo libro cambiará rotundamente de temática: será sobre mi especialidad, la seguridad.

APLICACIÓN PRÁCTICA Y MIRADA SECTORIAL

—¿Qué recomendaciones le daría a los matriculados del Colegio Inmobiliario para aplicar estas estrategias de hábitos y liderazgo en el desarrollo de sus negocios inmobiliarios?

Previo a estas estrategias y herramientas, les aconsejaría con el mayor de los respetos que profundicen en ventas y marketing, la lectura de textos de ese estilo nos acercan cada día mas a concretar buenos negocios. Un libro que me voló la mente es “El vendedor Pitbull” de Luis Paulo Luppá en donde el autor describe como identificar potenciales clientes, clasificarlos y finalmente atraparlos con una jugosa compra. De las herramientas de “Los 15 Diamantes” las que destacaría para los corredores inmobiliarios serían la intuición, la versatilidad y el rigor, estas tres le permitirían mejorar el olfato de venta, la adaptabilidad a un mercado cambiante y la firmeza y solidez para lograr que el cliente siga siéndolo en operaciones futuras más allá de cerrar una operación inmobiliaria puntual.

—Desde su perspectiva, ¿cómo evalúa la situación actual del mercado inmobiliario?

Entiendo que el mercado inmobiliario está experimentando una suave recuperación moderada, esto significa que no está en su esplendor pero tampoco en su peor momento. En las zonas suburbanas existe una notable demanda creciente, la pandemia, la inseguridad y otros factores fueron una bisagra en este sentido. También el crecimiento y desarrollo de

barrios emergentes que a través de incentivos impositivos o de conceptos de distritos temáticos, comienza a crecer y generan un valor por metro cuadrado muy superior al conocido hasta el día de hoy. Noto también un crecimiento en el reciclado de viviendas y a partir de allí una generación de valor instantánea. No quiero olvidarme de las construcciones sustentables o con métodos sostenibles como energías renovables que empiezan a ser muy valoradas en el mercado.

-¿Qué cambios o actualizaciones considera necesarios para fortalecer y modernizar el sector?

La principal clave del sector inmobiliario es el acceso al crédito hipotecario con tasas accesibles y razonables, con prestamos a 20 o 30 años de manera que el trabajador de clase media pueda acceder a su primer vivienda. El mundo motorizó el mercado inmobiliario, porque es un segmento realmente importante en las economías más destacadas y me gustaría que en Argentina se le pueda dar mayor importancia y trascendencia. La compra y venta de activos inmuebles, y los alquileres en menor escala, dinamizan la economía de manera sostenida.

Algunos cambios para modernizar el sector podrían ser la simplificación de trámites, la utilización de nuevas tecnologías, realidad aumentada para mejores experiencias de los clientes, y proporcionar a los corredores inmobiliarios, mejores herramientas para el análisis del mercado y sus cambios constantes. Se necesitan cambios y mejoras fiscales, eximir de impuestos a los alquileres residenciales y beneficios para las entidades que financian la compra y venta de propiedades. Importante fomentar el uso de energías renovables e implementar certificaciones de sostenibilidad. Está claro que hay mucho por mejorar.

-Así como destaca la importancia de incorporar hábitos positivos, ¿cuáles considera que son aquellos hábitos negativos que resulta fundamental identificar y dejar de lado?

Los hábitos negativos son la mezquindad, el individualismo, y la soberbia. También la falta de compromiso colectivo en general, si logramos dejar esas cosas de lado seguramente construiremos sociedades, comunidades, instituciones e inclusive negocios mucho más saludables y sostenibles en el tiempo. Tampoco debemos ser ingenuos y dar debates de adolescentes escolares, el mundo se moto-



riza por el poder y no por los buenos deseos, existen tres grandes segmentos que movilizan la economía global y dos de ellos son extremadamente corrosivos y negativos, me refiero al mercado ilegal de drogas, al mercado ilegal de armamento, y el tercero muy positivo que es mercado de las energías de manera integral, convencionales y renovables. Elijo ser positivo y quedarme con los hábitos y herramientas que propongo en “Los 15 Diamantes”, si logramos transmitir esos valores a los más jóvenes, podemos sentirnos más que satisfechos. ■

Inteligencia Artificial en el sector inmobiliario

El sector está atravesando uno de los momentos de cambio más profundos de su historia reciente. La combinación de nuevas tecnologías, clientes cada vez más informados y un mercado más competitivo está redefiniendo las reglas del juego. En este contexto, la Inteligencia Artificial (IA) dejó de ser una tendencia futurista para convertirse en una herramienta clave para la supervivencia y el crecimiento del negocio inmobiliario en 2026.

POR **BELÉN ORTEGA**
DIVULGADORA DE IA - WWW.BELUORTEGA.COM

La transformación digital del sector inmobiliario ya no es una tendencia futura: es una realidad concreta que está redefiniendo la forma de trabajar, vender y vincularse con los clientes. Este escenario fue el eje central de un reciente workshop orientado a inmobiliarias, corredores y equipos comerciales, donde se abordó, desde una mirada práctica y estratégica, cómo la Inteligencia Artificial ya está impactando en la captación de clientes, la gestión de propiedades, la toma de decisiones y los procesos de venta.

La IA ya no es opcional: es una ventaja competitiva

Uno de los principales consensos que surgió del encuentro fue contundente: la IA no reemplaza al profesional inmobiliario, pero sí reemplaza al profesional que no la utiliza.

Hoy existen herramientas de Inteligencia Artificial capaces de optimizar tareas que históricamente demandaron horas de trabajo manual: análisis de mercado, redacción de avisos, seguimiento de consultas, clasificación de leads, generación de reportes y creación de contenidos comerciales. Esta automatización inteligente libera tiempo operativo y permite que el profesional se enfoque en lo que realmente genera valor diferencial: la estrategia, la negociación y la relación humana con el cliente. De cara a 2026, las inmobiliarias que no integren este tipo de soluciones quedarán en desventaja frente a aquellas que logren operar con mayor velocidad, precisión y capacidad de personalización en cada interacción.

Procesos más inteligentes, decisiones más rápidas

La aplicación de IA en el negocio inmobiliario va mucho más allá de la simple automatización de tareas. Su verdadero potencial radica en mejorar la calidad y la velocidad de la toma de decisiones.

A través del análisis de grandes volúmenes de datos, la IA permite:

- Detectar tendencias del mercado con mayor anticipación.
- Comparar precios, zonas y tipologías de propiedades con mayor precisión.
- Identificar oportunidades comerciales que antes pasaban inadvertidas.
- Priorizar clientes según su nivel real de interés y probabilidad de cierre.
- Ajustar estrategias comerciales en tiempo real, basadas en datos concretos.

Este enfoque marca un quiebre con los modelos tradicionales, donde muchas decisiones se apoyaban principalmente en la intuición o la experiencia acumulada, pero sin el respaldo de datos procesados en profundidad.



Un nuevo cliente que exige inmediatez y personalización

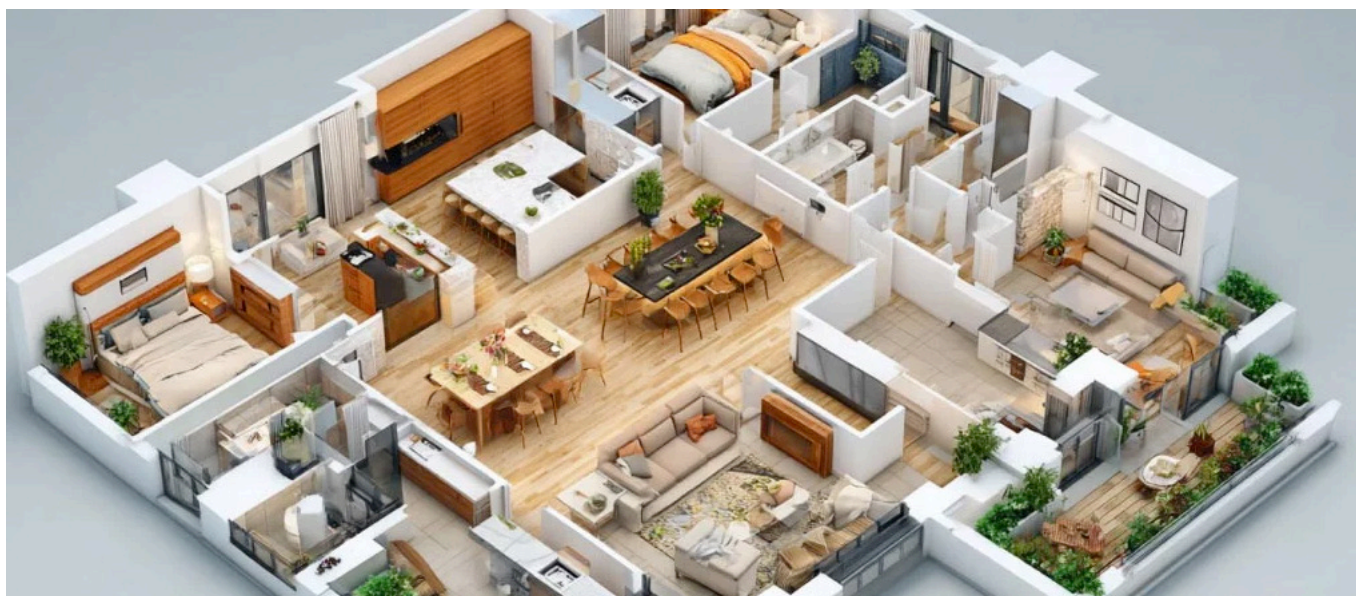
Otro de los ejes destacados del workshop fue el cambio profundo en el comportamiento del cliente inmobiliario. El comprador o inversor actual espera:

- Respuestas rápidas y eficientes.
- Información clara, relevante y personalizada.
- Experiencias digitales de calidad.
- Atención disponible más allá del horario comercial tradicional.

La IA permite dar respuesta a estas nuevas demandas mediante asistentes virtuales, sistemas de respuesta automatizada inteligente y herramientas de seguimiento continuo que no dependen exclusivamente de la disponibilidad humana. Lejos de deshumanizar el proceso, estas soluciones mejoran la experiencia del cliente y fortalecen la relación con la marca inmobiliaria, generando confianza y cercanía.



De cara a 2026, las inmobiliarias que no integren este tipo de soluciones *quedarán en desventaja frente a aquellas* que logren operar con mayor velocidad, precisión y capacidad de personalización en cada interacción.





Marketing inmobiliario potenciado por IA

La visibilidad y el posicionamiento comercial también ingresan en una nueva etapa. La Inteligencia Artificial permite crear descripciones de propiedades más atractivas y persuasivas, generar contenidos para redes sociales, mejorar la calidad visual de imágenes y videos, y adaptar los mensajes según el perfil y comportamiento del público objetivo.

En un mercado cada vez más competitivo y saturado de ofertas, comunicar mejor es vender mejor, y la IA se convierte en una aliada estratégica para destacarse sin incrementar los costos operativos.

El verdadero desafío: capacitación y cambio cultural

Si bien la tecnología ya está disponible, el mayor desafío para el sector inmobiliario no es técnico, sino cultural. Incorporar IA implica repensar procesos, capacitar equipos y abandonar la lógica del “siempre se hizo así”.

Durante el encuentro se remarcó que las inmobiliarias que liderarán el mercado en 2026 serán aquellas que:

- Inviertan en formación y aprendizaje continuo.
- Experimenten con nuevas herramientas sin miedo al error.
- Integren la IA de manera estratégica y planificada.
- Combinen tecnología con criterio humano y visión de negocio.

Mirando hacia 2026

El negocio inmobiliario atraviesa un punto de inflexión. La Inteligencia Artificial no es una promesa a largo plazo: es una realidad que ya está redefiniendo cómo se trabaja, cómo se vende y cómo se construyen relaciones con los clientes.

Las inmobiliarias que comprendan este cambio y actúen hoy no solo ganarán eficiencia operativa, sino que estarán mejor preparadas para liderar el mercado del futuro. La pregunta ya no es si incorporar IA, sino cuándo y cómo hacerlo de manera estratégica.

Porque el 2026 no es un horizonte lejano: se empieza a construir ahora. ■



SOBRE LA AUTORA **BELEN ORTEGA**

Como especialista en inteligencia artificial, productividad y liderazgo

tecnológico, he colaborado con medios de comunicación, eventos y organizaciones de toda la región.



Colegio
Inmobiliario



BENEFICIO AL MATRICULADO **LA CARBONERA**

50% Des.

En entradas a los shows programados.

15% Des.

En Show de Tango y restaurante.



Descubrílo

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

Independizarse en tiempos modernos

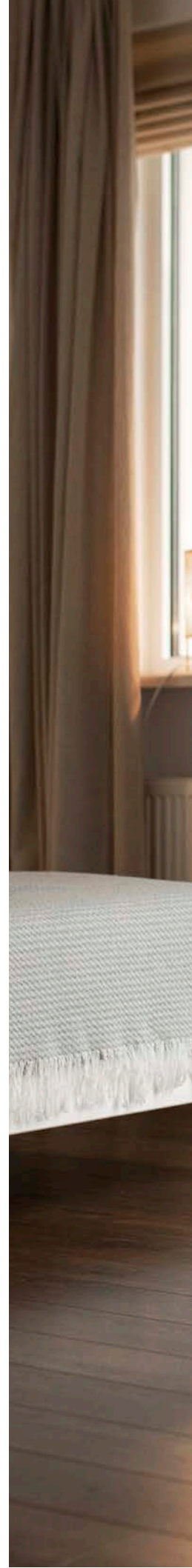
El concepto de soledad fue cambiando a lo largo de los años. Antes se podía asociar a una condición física, de estar alejado de los demás, donde la comunidad y principalmente la religión ejercían un rol importante. Alrededor del 1800 la soledad nacía como una emoción negativa por la falta de conexión con los demás.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS ARCHIVO

Actualmente este concepto fue mutando, hoy también tiene que ver con una experiencia buscada, anhelada aunque sin dejar de estar vinculada con el individualismo, producto de la tecnología, y cambios en las estructuras familiares. Luego de la Pandemia las cifras sin dudas se dispararon en todo el mundo, porque aprendimos a vivir en soledad.

1 de cada 4 personas, es decir el 25% vive en soledad.

Se conoce que en la Argentina 4 millones de hogares son unipersonales, lo cual representa al 9% de la población. Y si nos focalizamos en CABA, la cifra asciende al 40%. El estudio fue realizado por la Fundación Tejido Urbano basado en datos del INDEC. Y explica como en el 2001 teníamos un 12,2% de hogares unipersonales. En el 2022 esta cifra pasó a 24,8% (de 1.3 millones a 3.7 millones). Esta tendencia sigue un crecimiento por diversos motivos que analizaremos a continuación. Todos los grupos etarios se vieron afectados por el fenómeno unipersonal, pero la suba más notoria se marco entre los 20 y 39 años, donde la cantidad de personas que vive solas creció un 137%. Las razones son múltiples, tiene







que ver con un aumento notable de la esperanza y calidad de vida gracias a los avances de la medicina y la toma de conciencia de llevar una vida sana, alimentación consciente, deportes, recreación, lo cual ha retrasado el envejecimiento o bien han envejecido más sanamente. Los conflictos de pareja, divorcios o rupturas han llevado a un aumento en la demanda de vivir solo. Los jóvenes que quieren comenzar su propio camino e independizarse son otro grupo en crecimiento y las mujeres que también han postergado la maternidad para comenzar con el desarrollo profesional, una independencia económica y personal. Al sur de la Argentina también se ve un marcado crecimiento unipersonal de los hogares, de entre el 25 y 30% pero esta vez predominando en hombres. Esta tendencia de hogares integrados por una persona generó una demanda en la búsqueda del lugar a donde vivir, con menos metros muchas veces o presupuestos más acotados. Aunque también se conoce que quienes desarrollan su trabajo en la casa, necesitan espacios amplios para lograr un todo en uno. Se conoce que el 36% de la demanda es hacia los departamentos, sumado al factor seguridad y menor costo de mantenimiento que las casas. Y en cuanto a la compra/alquiler, generalmente la tendencia es a alquilar por cuestiones económicas especialmente en gente joven o que se está comenzando a desarrollar profesionalmente.



Los conflictos de pareja, *divorcios o rupturas* han llevado a un aumento en la demanda de vivir solo.



¿Qué sucede en Europa?

Se conoce que el 13% de los europeos se sienten solos, siendo Suecia el país con mayor porcentaje de hogares unipersonales 41%. En este caso la soledad es asociada a la independencia, a un aislamiento voluntario, de crecimiento personal sin connotación negativa.

Finlandia sigue con el 32% y Alemania con el 20%.

Los países menos afectados por esta tendencia son en cambio, Francia 20%, España 11%. Europa tiene hoy más ancianos que nacimientos y reconoce que la tasa de natalidad esta en baja. La gente vive más pero más sola. La expectativa de vida aumenta pero la llegada del primer hijo se demora o posterga.

Otro dato no menor es la migración extranjera que aumenta las cifras de manera constante. Estos datos han generado una demanda en el mercado inmobiliario, espacios accesibles, con menos metros, confortables con todo resuelto. Los estudios sobre la soledad en Europa provienen de encuestas que se realizan en la Unión Europea por el Centro Común de investigación JRC de la Comisión Europea. En el 2024 había 75 millones de hogares unipersonales en la Unión Europea, cifra que aumento un 16,9% en el período 2015 a 2024. ■



Seguridad y Agilidad: los imprescindibles para el mercado Inmobiliario

POR LEANDRO O. BONOCORE
BUSINESS DEVELOPMENT SALES MANAGER – SME ARGENTINA





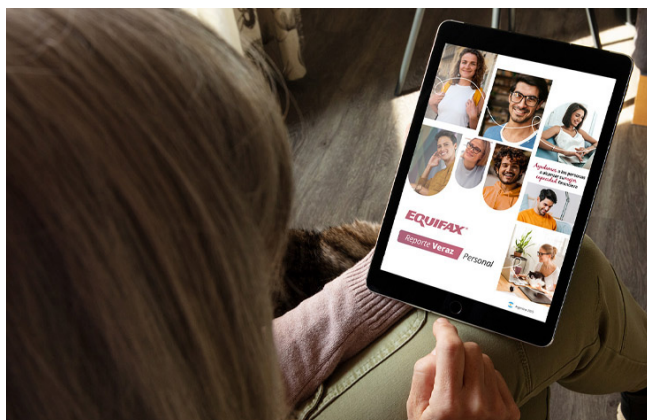
En un contexto donde el mercado inmobiliario exige respuestas inmediatas y decisiones sustentadas en información confiable, la alianza estratégica entre el Colegio Inmobiliario (CUCICBA) y Equifax pone a disposición de los matriculados una herramienta de alto valor agregado: Interactive Report, una solución diseñada para optimizar la gestión profesional y reducir riesgos en las operaciones.

Con presencia en más de 24 países, Equifax es un referente global en data y analítica, reconocido por la aplicación de estándares internacionales de precisión, seguridad y confiabilidad. Su experiencia permite brindar a las inmobiliarias acceso a la información financiera más completa y actualizada de la Argentina, facilitando la toma de decisiones basadas en datos reales y verificables.

¿Qué es Veraz?

Veraz es un reporte del comportamiento crediticio y financiero de personas y empresas. A diferencia de una creencia extendida, no se trata de un registro de deudores morosos, sino de un informe integral que reúne información disponible sobre:

- Adquisición y uso de productos crediticios
- Cancelación de deudas
- Conducta y hábitos de pago
- Cheques rechazados
- Otros datos vinculados al comportamiento financiero



Además de la bonificación mencionada en el acuerdo con el Colegio, *habrá otros descuentos adicionales* para las altas de febrero y marzo.

Bancos, entidades financieras y empresas consultan el reporte Veraz para analizar el perfil crediticio de personas y organizaciones, con el objetivo de comprender su comportamiento frente a nuevos compromisos de pago y evaluar niveles de riesgo.

Interactive Report: evolución e innovación al servicio del profesional

Interactive Report representa la evolución de los reportes tradicionales de Veraz hacia una plataforma dinámica, visual e intuitiva, pensada para acompañar la dinámica diaria del corredor inmobiliario. Además de brindar información detallada, esta herramienta permite al matriculado navegar de forma interactiva por el historial financiero de una persona o empresa, identificando con claridad:

- Patrones de comportamiento
- Niveles de endeudamiento
- Tendencias y alertas relevantes

De este modo, la información deja de ser un dato aislado y se transforma en un recurso estratégico para evaluar operaciones, prevenir riesgos y generar mayor confianza entre las partes.



Principales beneficios para el mercado inmobiliario

- Velocidad que cierra negocios

En el rubro inmobiliario, el tiempo es un factor crítico. Interactive Report genera el informe en forma inmediata, sin esperas ni procesos burocráticos, permitiendo avanzar con rapidez y seguridad en cada operación.

- Accesibilidad total

La plataforma está diseñada para ser consultada desde cualquier dispositivo, facilitando el trabajo tanto en la oficina como durante visitas a propiedades o reuniones con clientes.

- Contratación ágil y acompañada

El alta del servicio se gestiona a través de un equipo especializado de consultores, que brinda asesoramiento personalizado para que la inmobiliaria pueda comenzar a operar de manera inmediata y eficiente.



Un beneficio exclusivo para matriculados de CUCICBA

Entendiendo la importancia de cuidar la rentabilidad de los profesionales inmobiliarios, Equifax otorga a los matriculados de CUCICBA un beneficio diferencial y permanente:

- 35% de descuento exclusivo, con vigencia continua.

Este acuerdo busca que el acceso a tecnología de punta forme parte de la gestión cotidiana del corredor inmobiliario y no sea una excepción. Además, para las altas realizadas durante los meses de febrero y marzo, se suman descuentos adicionales. ■

Más información y contratación

ventas.veraz@equifax.com

www.soluciones.equifax.com.ar

Equifax utiliza sistemas de *inteligencia artificial de manera transparente, confiable, justa, explicable y segura*, con el objetivo de generar beneficios tanto para consumidores como para clientes y operaciones técnicas y comerciales.

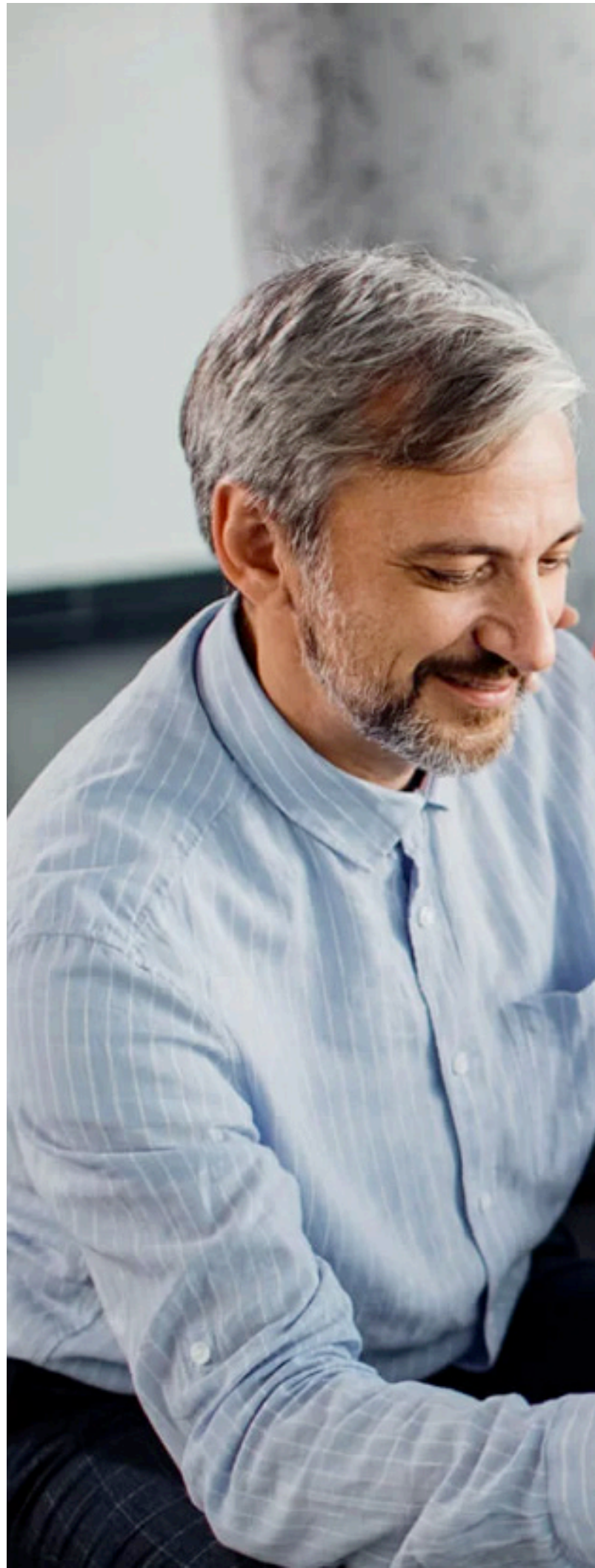
¿Para qué un fideicomiso?

POR VERÓNICA BLANCO
DIRECTORA – BLM SERVICIOS S.A.

Los romanos —constructores de puentes, caminos y sistemas jurídicos que aún hoy influyen en nuestra vida cotidiana— crearon la figura del fideicomiso hace cientos de años, principalmente con fines hereditarios, de garantía y de administración de bienes. Al igual que en la arquitectura, donde una obra sólida depende de un buen diseño y una ejecución cuidadosa, en el fideicomiso lo esencial es su correcta construcción jurídica y operativa.

En la Argentina, el fideicomiso cuenta con un marco normativo robusto y consolidado. Se encuentra regulado en el Código Civil y Comercial de la Nación, en una ley específica —la Ley N.º 24.441—, en normativas del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y de la Comisión Nacional de Valores (CNV), así como en resoluciones técnicas de los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, abundante jurisprudencia y estudios académicos. Este entramado legal le otorga previsibilidad y seguridad, dos atributos clave en cualquier proyecto económico

Sancionada en 1994, la Ley de Fideicomiso estableció



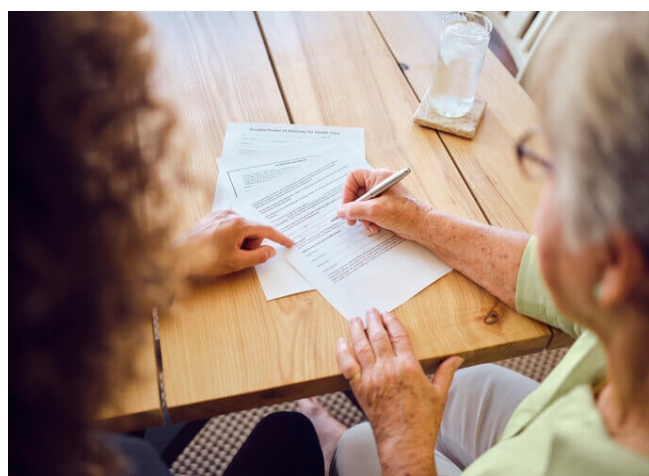
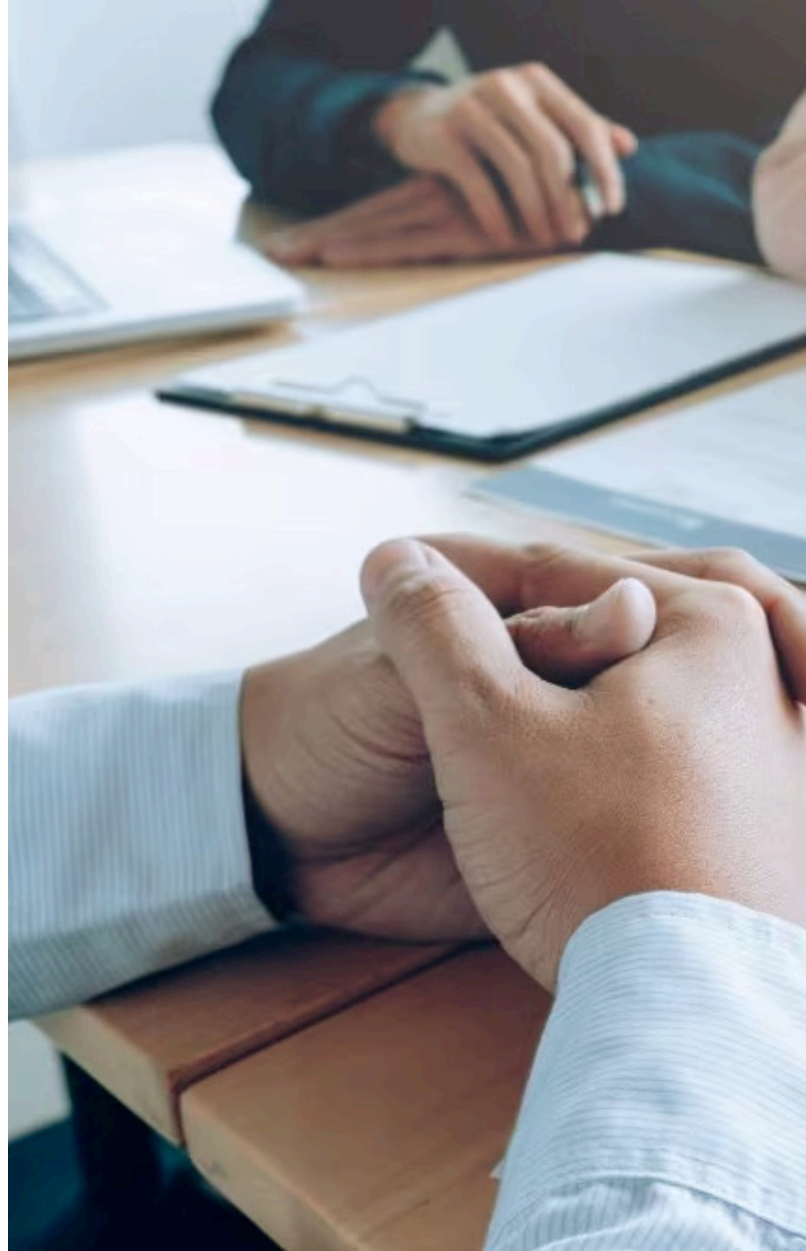


las condiciones, alcances y partes necesarias para instrumentar mandatos bajo esta figura, permitiendo su aplicación en múltiples actividades económicas. Entre ellas, el desarrollo inmobiliario se consolidó como uno de los ámbitos donde el fideicomiso encontró mayor protagonismo y crecimiento.

La estructura legal del fideicomiso se apoya en dos pilares fundamentales. Por un lado, la constitución de un patrimonio separado: los bienes fideicomitidos se independizan del patrimonio de las partes intervinientes. El fideicomiso posee su propia CUIT y autonomía patrimonial, sin constituir una empresa en sí misma. Por otro lado, los bienes personales de los fiduciantes, del fiduciario y de los beneficiarios no responden por las obligaciones asumidas por el fideicomiso, y viceversa. Esta separación patrimonial es uno de los mayores atractivos de la figura, especialmente en proyectos de mediano y largo plazo.

No resulta casual, entonces, que un alto porcentaje de los desarrollos inmobiliarios en el país se hayan estructurado a través de vehículos fiduciarios, ya sea mediante fideicomisos privados —sin oferta pública— o fideicomisos financieros.

En el fideicomiso privado, los fiduciantes transfieren al fideicomiso la propiedad de un terreno y/o los fondos necesarios para la construcción. El fiduciario, en su carácter de titular de la propiedad fiduciaria, asume la responsabilidad de administrar el proyecto: contrata a la empresa constructora, gestiona los pagos, supervisa el avance de obra y ejecuta las tareas necesarias para cumplir con el objeto del



fideicomiso, siempre conforme a lo establecido en el contrato. El fideicomiso financiero, en cambio, permite acceder al financiamiento a través del Mercado de Capitales, bajo la regulación de la CNV. Se trata de una alternativa de financiamiento a mediano y largo plazo, en la cual el repago a los inversores se realiza con los fondos generados por la venta, el alquiler o el leasing de las unidades construidas. Este instrumento amplía el universo de inversores y profesionaliza aún más la estructura financiera del proyecto.

Cabe destacar que recientemente la CNV emitió la Resolución General N.º 1105, que introduce mayor flexibilidad en la instrumentación de los fideicomisos financieros, especialmente en las etapas tempranas de estructuración. Dentro del régimen vigente del Mercado de Capitales, existen



En el fideicomiso privado, *los fiduciarios transfieren al fideicomiso la propiedad de un terreno y/o los fondos necesarios para la construcción.*

contemplar los permisos municipales y consorciales correspondientes, así como las obligaciones impositivas aplicables durante la vida del proyecto.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, además, existen diversos beneficios e incentivos vinculados a la recuperación y puesta en valor de inmuebles, que pueden potenciar este tipo de esquemas. Pero ese, sin duda, será tema para otra conversación. ■

dos alternativas de especial interés para el sector inmobiliario: el Régimen Especial de Productos de Inversión Colectiva para el Desarrollo Inmobiliario, orientado al financiamiento de proyectos inmobiliarios y de construcción, y el Régimen de Fideicomisos Financieros Hipotecarios, vinculado a la securitización de préstamos hipotecarios otorgados por entidades financieras.

Asimismo, el fideicomiso se presenta como una herramienta interesante para analizar en operaciones de flipping inmobiliario, permitiendo concentrar dentro de una misma estructura fiduciaria todo el proceso administrativo, jurídico y económico, desde la adquisición del inmueble hasta su mejora, puesta en valor y posterior comercialización. Como en cualquier operación inmobiliaria, las partes deberán



SOBRE LA AUTORA

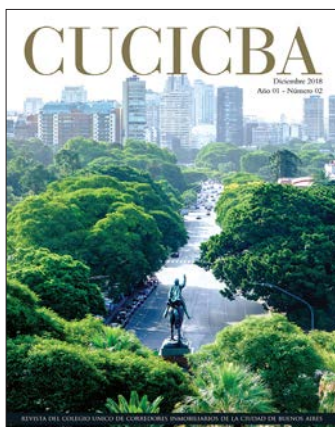
**VERÓNICA
BLANCO**

Directora – BLM
Servicios S.A.

Licenciada en Relaciones Humanas y Públicas, con Posgrado en Entidades de la Economía Social. Su formación académica se complementa con estudios en idiomas, historia mundial y finanzas, así como con cursos de perfeccionamiento en prevención de lavado de dinero. Cuenta con más de tres décadas de experiencia en el sistema financiero, desarrollando una trayectoria profesional orientada a la gestión, el análisis y el cumplimiento normativo.

LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 30** sin interrupción.



Agradecemos el apoyo de las empresas que nos acompañan para poder llevar a los matriculados un medio de comunicación institucional y gratuita. La revista del Colegio Inmobiliario es una publicación dirigida a hombres y mujeres actuales, de vanguardia, independientes, curiosos, de criterio amplio, veloces en sus movimientos. Son consumidores, activos, sensibles, que están en constante evolución. Los contenidos buscan satisfacer todos estos intereses a través de entrevistas a distintos personajes, teniendo como pilares característicos, notas y contenidos Real Estate, propiedades, economía, fotografía, ecología, arte y cultura, emprendimientos nuevos, arquitectura, personajes, historias de Buenos Aires, producciones especiales y muchos otros temas. Es un producto editorial de alta gama y calidad Premium, de colección, cuidada, diseñada y pensada para cautivar a un lector que valora la calidad, aprecia el buen gusto y está ávido por conocer las novedades en lo que hace a nuestra ciudad, lanzamientos y todo lo que pasa sobre el Real Estate. La Revista del Colegio Inmobiliario es el principal canal de comunicación del Colegio, el medio para difundir no solo sus noticias, eventos y cursos sino también para transmitir sus valores y forma de trabajar. 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

[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 SUPLENTE

Julio Biber

Ana Scardulla

Leonardo Sabaj

Julietta 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 SUPLENTE

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 SUPLENTE

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