

CUICIBA

MAYO 2026

AÑO IX # 31





Tenés Finaer, tenés Garantía

15 años acompañando
al mercado inmobiliario



www.finaersa.com.ar



11-6842-5100

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 **Román Paikin**

CI **Pablo Martín**

Escr. **Magdalena Tato**

Escr. **Hernán Ferreti**

CI **Alejandra Vela**

Arq. CI **Eduardo Wadi Lávaque**

Dr. **Tomás Sepliarsky**

Gustavo Madregal

CI **Alberto Loyarte**

Gastón Darío Giachello

.....

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°31. Edición digital.
MAYO 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 #31 | MAYO 2026

04 Editorial. La actividad
inmobiliaria necesita más
profesionales, nunca menos.
Por la Presidente CI Marta Liotto.

08 Distintas miradas sobre el
proyecto de reforma vinculado
a la actividad inmobiliaria.

10 Entrevista al CI Román Paikin,
Vicepresidente del Colegio
Inmobiliario.

26 La revolución del transporte
en la Ciudad.
Por el CI Pablo Martín.

34 Entrevista en la sede del
Colegio de Escribanos a su
Presidente Magdalena Tato, y
al Vicepresidente Hernán Ferreti.
Por Diego Colombres.

42 El Colegio Inmobiliario
es Embajada de Paz.
Por la CI Alejandra Vela.

48 Conversamos con el
Arq. CI Eduardo Wadi Lávaque.
Por Annie Ballandras.

56 PH: un mundo aparte.
Por el Dr. Tomás Sepliarsky.

62 Jura de nuevos matriculados
en el Colegio Inmobiliario.

68 Entrevista a Gustavo
Madregal, publicista y realizador.

74 Se entregaron las
habilitaciones profesionales.

80 Capacitación sobre
consorcios.
Por el CI Alberto Loyarte.

82 Seguro de Caución.
Por Gastón Darío Giachello.

88 2026, ¿Año de la
economía real?.

92 Guía completa de Beneficios
para los matriculados.

La actividad inmobiliaria necesita más profesionales, nunca menos.



El corredor inmobiliario cumple una función esencial para el desarrollo ordenado y transparente de la sociedad. Detrás de cada operación inmobiliaria existe mucho más que una simple intermediación. Hay decisiones familiares, proyectos de vida, inversiones, patrimonio y años de esfuerzo.

Nosotros somos conscientes y responsables de esta necesidad. Por eso, defendemos nuestra idea respecto de que el profesional inmobiliario exige preparación universitaria, actualización permanente, y responsabilidad ética. Además se requiere un profundo compromiso con la seguridad jurídica. El corretaje inmobiliario ya se consolidó como una profesión jerarquizada, con formación continua y estándares que brindan confianza y protección a la comunidad.

Los Colegios inmobiliarios cumplimos un rol fundamental e irremplazable. No sólo matriculamos profesionales. También formamos, capacitamos, regulamos, supervisamos, y garantizamos el correcto ejercicio de la actividad. Lo hacemos a través de programas académicos de excelencia, capacitaciones permanentes (muchas son gratuitas), y docentes de primer nivel. Los Colegios elevamos la calidad profesional, y fortalecemos la transparencia del mercado inmobiliario.

En la Ciudad de Buenos Aires, somos casi 10.000 corredores inmobiliarios matriculados. Desarrollamos la actividad bajo un sistema profesional que desde hace más de 17 años aporta orden, previsibilidad y protección para consumidores, propietarios, inquilinos e inversores.

La sociedad elige operar con corredores matriculados porque encuentra cercanía, responsabilidad y confianza. Muchos profesionales acompañan a generaciones enteras de familias, conocen las realidades de sus barrios y construyen vínculos sostenidos en el tiempo sobre la base del respeto y la credibilidad.

El profesional inmobiliario brinda seguridad jurídica. Y nuestro Colegio Inmobiliario brinda seguridad institucional a la sociedad. Este sistema de control permanente es el que permite detectar malas prácticas, sancionar irregularidades y preservar estándares éticos para el buen funcionamiento del mercado.

En el aspecto jurídico, resulta ser improcedente e inconstitucional cualquier intento de avanzar sobre las facultades provinciales y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en materia de regulación profesional. La Constitución Nacional, en su artículo 121, establece claramente que estas competencias pertenecen a las jurisdicciones locales.

En la Ciudad de Buenos Aires, el Colegio Inmobiliario fue creado por la Legislatura porteña mediante la Ley 2340 en el año 2007. Así delegó en nuestra institución las funciones públicas como la habilitación, matriculación y control de los corredores inmobiliarios.

Es importante señalar que el Colegio Inmobiliario no representa ningún costo para el Estado. Se trata de una entidad semipública sostenida exclusivamente con el aporte de sus matriculados. Tampoco ni compradores, ni vendedores, ni propietarios, ni inquilinos, financian el funcionamiento de la institución.

Por esto, es falso afirmar que la matrícula profesional encarece el mercado inmobiliario. Tampoco impacta ni encarece el valor de las operaciones. Por el contrario, la existencia de profesionales matriculados, capacitados, y controlados reduce riesgos, evita fraudes, y genera previsibilidad.

Eliminar la matriculación obligatoria implicaría permitir el ingreso de personas no capacitadas a una actividad muy sensible para el patrimonio de las familias. Eso significaría retroceder décadas en términos de transparencia y seguridad para los consumidores. Antes de la creación del Colegio, el mercado convivía con mayores niveles de informalidad, ausencia de controles y prácticas abusivas que perjudicaban a la sociedad.

Hoy los ciudadanos cuentan con nuestro Colegio para reclamar, consultar y denunciar irregularidades. La comunidad reconoce a nuestra organización por su buen funcionamiento, por su cercanía, y por su fácil acceso. Nos especializamos en resguardar los derechos de la comunidad.

La intención de quitar la profesionalización a los inmobiliarios va a generar más intermediación irregular, gastos ocultos y mayor inseguridad para quienes realizan compraventas o alquileres. Tampoco va a reducir los costos de la actividad.

En todo el país, cientos de miles de familias viven directa o indirectamente de esta actividad. De esta forma se construyó una profesión legítima que aporta desarrollo económico, movimiento productivo y seguridad patrimonial.

Por otra parte, corresponde aclarar con absoluta firmeza que ningún Colegio Inmobiliario fija honorarios mínimos obligatorios para las operaciones. Cada profesional determina libremente sus honorarios conforme su criterio y las características de cada transacción.

Desde la Confederación de Colegios Inmobiliarios de la República Argentina (COFECI) ratificamos nuestro compromiso con la defensa de la profesión, de la matriculación obligatoria y del sistema de Colegios profesionales en todo el país.

Vamos a sostener nuestras convicciones en todos los ámbitos institucionales, legislativos y judiciales que correspondan.

Porque defender al corredor inmobiliario matriculado es defender la seguridad jurídica, la transparencia y la protección de millones de argentinos.

La actividad inmobiliaria necesita más profesionalización, más capacitación y más transparencia. Nunca menos.



Marta Liotto



Acompañando al mercado inmobiliario

La garantía para alquilar que potencia tu negocio, brindándote capacitación constante. Siempre presentes en eventos de primer nivel y ofreciendo acompañamiento real cada día en tu inmobiliaria.



FINAER MASTERCLASS



FINAER MEET & GREET



DATA DAY 4

**¿Estás interesado en obtener
tu Matrícula 2027?**

Escaneá y obtené más información del **PLAN MATRÍCULA FINAER**



Tenés Finaer, tenés Garantía

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

- ✓ Solvencia demostrable con balances públicos y estándares financieros internacionales.
- ✓ Departamento legal propio, especializado en el rubro.
- ✓ Contrato de fianza disponible en la web para que puedas verificar las prestaciones.
- ✓ Acompañamiento en la restitución del inmueble, de punta a punta, según contrato.
- ✓ Respaldo por daños estructurales ante judicialización por el equivalente hasta 3 alquileres.
- ✓ Beneficios para tu inmobiliaria: capacitaciones, cursos, actualización para tu personal y vos , y más!!

¿Querés trabajar con Finaer?

Escaneá este QR, completá la info y un Ejecutivo de Cuentas de pondrá en contacto.



www.finaersa.com.ar



11-6842-5100

IMPORTANTE REUNIÓN CON EL MINISTRO STURZENEGGER

Distintas miradas sobre el proyecto de reforma vinculado a la actividad inmobiliaria.

Marta Liotto y Román Paikin participaron de una importante reunión institucional en la sede del Ministerio de Desregulación y Transformación del Estado de la Nación, donde fueron recibidos por el Ministro Federico Sturzenegger, el Secretario de Desregulación Alejandro Cacace y equipos técnicos de la cartera nacional.

Marta Liotto asistió en su carácter de Presidenta de COFECI (Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios de la República Argentina) y Presidenta del Colegio Inmobiliario de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mientras que Román Paikin participó como Vicepresidente de la institución porteña.

El encuentro representó una instancia de enorme relevancia institucional para el sector inmobiliario, al haber sido recibidos por funcionarios de primera línea y máxima jerarquía del Gobierno Nacional, en el marco del análisis de posibles reformas vinculadas a la actividad inmobiliaria.

Durante la reunión se intercambiaron distintas miradas respecto del rol de los Colegios Profesionales y de la organización de la actividad inmobiliaria en el país. Las diferencias planteadas fueron de carácter conceptual e ideológico, vinculadas principalmente a la visión sobre el funcionamiento de las instituciones profesionales y el ordenamiento del sector.

Las autoridades nacionales señalaron además que el proyecto aún no se encuentra redactado ni consensuado dentro del propio ámbito gubernamental, motivo por el cual todavía no ha sido enviado al Congreso de la Nación para su tratamiento.

Desde el Gobierno Nacional se impulsa la libertad como eje central de gestión y principio rector en los distintos ámbitos de la vida pública. En ese contexto, los representantes del sector inmobiliario expusieron con claridad, serenidad y firmeza la posición de los Colegios Profesionales, resaltando la importancia de sostener una actividad inmobiliaria profesional, transparente, organizada y con seguridad jurídica.

Asimismo, destacaron el valor que aporta el corredor inmobiliario matriculado en la protección del patrimonio de las familias argentinas, en el resguardo de las operaciones y en la construcción de confianza y previsibilidad para la sociedad.

Desde el sector inmobiliario se transmitió la convicción de que finalmente prevalecerán el diálogo, la experiencia y el sentido común, permitiendo que la actividad continúe fun-



cionando de manera profesional, organizada y transparente, tal como lo viene haciendo desde hace años en cada distrito del país, garantizando seguridad jurídica, previsibilidad y protección al patrimonio de millones de familias argentinas.

Los representantes inmobiliarios remarcaron especialmente la amabilidad, predisposición y respeto con que fueron recibidos por las autoridades nacionales, valorando profundamente la posibilidad de mantener un diálogo institucional serio, armónico y constructivo, aun existiendo distintas posiciones sobre algunos aspectos del proyecto.

En el marco de la reunión, el Colegio Inmobiliario presentó el trabajo denominado “Relevamiento Institucional”, donde se expone el accionar, desarrollo y desempeño que viene llevando adelante la institución en beneficio de la matrícula y de la sociedad.

Por su parte, COFECI acercó información vinculada a la importancia de la seguridad jurídica y del sistema de organización profesional colegiada en cada uno de los distritos del país, destacando el aporte que realizan los Colegios Inmobiliarios en materia de capacitación, ética profesional, fiscalización y acompañamiento permanente a los matriculados y a la comunidad.

Al término del encuentro, Marta Liotto expresó:

“Creemos profundamente que el diálogo, la experiencia y el sentido común terminarán consolidando un camino que priorice la protección de las familias, la seguridad jurídica y el fortalecimiento de instituciones profesionales serias y comprometidas. Desde hace muchos años trabajamos por una actividad inmobiliaria transparente, profesional y ordenada, convencidos del enorme valor social que aporta el corredor inmobiliario matriculado en todo el país.”



ROMAN PAIKIN, VICEPRESIDENTE DEL COLEGIO INMOBILIARIO

La actividad inmobiliaria ya está desregulada porque se puede elegir contratar a un corredor

Expreso que la actividad esta desregulada porque no es obligatorio contratar a un profesional. Explicó que la matriculación obligatoria garantiza la seguridad jurídica. Y aclaró que el Colegio no fija honorarios mínimos para los corredores. Paikin dijo que las expectativas del mercado inmobiliario son moderas y positivas, que hay mayor confianza en los inversores, y que los valores de las propiedades hoy son más racionales. Además contó sus inicios en la actividad a los 16 años, detalló cómo implementó la inteligencia artificial en su empresa, y precisó su función en la institución.

TEXTO Y FOTOGRAFÍAS POR EL COLEGIO INMOBILIARIO



“Eliminar la matriculación obligatoria de los inmobiliarios *va a generar inseguridad jurídica* porque cuidamos el patrimonio de la gente”.

Frente al anuncio sobre una posible desregulación, ¿cuál es la posición del Colegio?

La actividad inmobiliaria está desregulada porque la elección de un profesional no es obligatoria. Cualquier propietario o vendedor puede elegir o no contratar a un profesional matriculado inmobiliario. Nuestro servicio es optativo. La gran mayoría de las operaciones se realizan a través de corredores inmobiliarios matriculados, porque evidentemente le damos seguridad y tranquilidad al patrimonio de la gente. Estamos agregando valor al servicio que prestamos.

Por otra parte, el Colegio Inmobiliario de CABA no fija honorarios mínimos como sugirió un funcionario. Cada profesional es libre de determinar su honorario según su criterio y las condiciones de la operación en la que interviene. El Colegio no representa ningún costo para el Estado porque es una entidad semi pública que se financia exclusivamente

con el aporte de sus matriculados. Esa matrícula no incide de ninguna manera en los valores del mercado inmobiliario. La propuesta oficial de eliminar la obligación de la matrícula va a aportar inseguridad jurídica. Porque si no hay profesionales que intervengan en las transacciones se van a producir estafas. Así pasaba antes de que existiera la colegiación. El Colegio le otorga transparencia a la actividad inmobiliaria porque ejerce el control y regulación de los profesionales que intervienen en las operaciones.

En caso de reclamos por irregularidades en las transacciones inmobiliarias, la gente está mejor protegida por los Colegio profesionales. Si el reclamo va a la Justicia es un proceso más largo, costoso, y complejo. La eliminación de la obligatoriedad en la matriculación en los Colegios además colisiona con las leyes provinciales y de la Ciudad que han creado a los Colegios profesionales de todo el país y por lo tanto es inconstitucional.

“El Colegio Inmobiliario *no fija honorarios mínimos*. Cada profesional es libre de determinar su ingreso”.

Sería un retroceso de más de veinte años quitar la obligatoriedad de la matriculación. La actividad en esos años no tenía control alguno. La colegiación vino a ordenar la actividad que se empezaba a profesionalizar para dejar de ser una mera actividad comercial.

¿Cuál es la posición del Colegio frente a las franquicias y qué acciones realizan?

En primer lugar, la profesión inmobiliaria no se franquicia. Los comercios de gastronomía o indumentaria se pueden manejar como esta estructura de negocios. Pero el corretaje inmobiliario matriculado no, porque es una actividad profesional. Un profesional no puede darle a otra persona una franquicia para hacer ese trabajo. Por eso la profesión inmobiliaria es personal e indelegable.

Las únicas personas habilitadas para ejercer el corretaje inmobiliario en forma legal son aquellas egresadas de una universidad con su título respectivo. Además, la ley vigente establece como requisito obligatorio para desarrollar la actividad en CABA que ese profesional deba estar matriculado en nuestro Colegio Inmobiliario.

Las áreas de fiscalización y legales de nuestra institución, están abocadas al control del ejercicio de la profesión. Aquellos que hacen usurpación de título y/o que prestan su matrícula, los ilegales que no cumplen con la ley 2340 de CABA, son denunciados ante el Tribunal de Ética y Disciplina para analizar su conducta y eventualmente sancionarlos.

¿Cómo analiza la situación del mercado de bienes raíces y cuáles son sus proyecciones?

El mercado venía de varios años de ajustes. La corrección de precios, ya se había producido, y hoy vemos valores más racionales. Hay menor margen de negociación de precios, y un comprador más activo, aunque bastante selectivo.

Hoy hay clima de mayor confianza, por la derogación de ciertas restricciones cambiarias, la estabilidad monetaria, y una incipiente normalización de la economía. Si se consolida el proceso de baja de la inflación, se mantiene el tipo de cam-

bio, se recupera el nivel de actividad y se recompone el salario real, vamos a seguir con la recuperación. Además, un crédito hipotecario que sea sustentable con tasas accesibles podría ser significativo para acelerar las operaciones. En esa línea, el Colegio firmó un convenio con el Banco Nación para publicar los inmuebles “apto crédito” en la plataforma + Hogares.

Los precios de las propiedades bajaron hasta tocar su piso. Ahora hay un cambio de tendencia en los valores que están sujetos a que la macroeconomía acompañe. Será un año de reacomodamiento y crecimiento sostenido para propiedades bien ubicadas con valores realistas. Veo una etapa de transición con expectativas moderadamente positiva condicionada por la evolución macro de la economía de Argentina y el mundo. El conflicto en Medio Oriente está afectando por el aumento de los combustibles que impacta en la inflación local.

¿Quién compra una propiedad, lo hace como inversión, vivienda, o resguardo de capital?

Tenemos que ver el objetivo de la persona que adquiere un inmueble, si lo va a utilizar como su vivienda para concretar un proyecto de vida, si es una inversión para obtener una renta que complemente sus ingresos, o simplemente para un resguardo de capital. En lo cotidiano, nos encontramos con un abanico de posibilidades. Quien hoy decide comprar una propiedad busca principalmente preservar valor y tomar decisiones seguras; se prioriza ubicaciones consolidadas, precios realistas, buena calidad constructiva y el respaldo de un profesional que le brinde análisis, previsibilidad y una mirada de largo plazo.

¿Cómo evalúa la evolución de los alquileres desde la derogación de la ley y qué perspectivas observa?

A partir del DNU 70 del año 2023, se destrabó totalmente la situación de los alquileres. La libertad de contratación entre las partes, sumada a la baja de la inflación, hizo que la oferta se recupere rápidamente. Hoy la gente tiene múltiples opciones a la hora de elegir una propiedad. De lado de los

propietarios, los inmuebles que se ofrecen tienen que competir con la vasta oferta existente. Tanto en el valor como en las condiciones de plazo, ajuste, y estado del inmueble, para no quedar fuera del mercado.

Para este año se espera que la oferta se siga diversificando y que la relación entre precios y poder adquisitivo comience a estabilizarse. Los inquilinos valoran condiciones contractuales transparentes y duraciones de contratos razonables. Por otra parte, los propietarios buscan rentabilidades más predecibles. Y también se han beneficiado porque el canon locativo se va actualizando periódicamente según los plazos y el índice de ajuste establecido entre las partes. En este contexto, el mercado tiende a mejorar en volumen de operaciones y en calidad de las locaciones

Desde su formación como contador, ¿cuáles son los temas de mayor interés y qué capacitaciones proveen?

A nivel nacional tuvimos que cumplimentar un formulario de evaluación de riesgos para la Unidad de Información Financiera (UIF), por lo que recibimos muchas consultas. Se derogaron regímenes de información como el COTI, el Impuesto a la Transferencia de Inmuebles (ITI) y el Impuesto a las Ganancias Cedular. A nivel de la Ciudad, hubo una reducción en el impuesto de sellos que grava las transacciones inmobiliarias. Estas medidas alivian los gastos de compradores y vendedores y si bien no definen operaciones, facilitan las transacciones. El área de capacitación está



sumamente activa. En materia impositiva siempre brindamos las herramientas básicas para que se puedan manejar con sus clientes en su práctica profesional. En relación con las consultas sobre las presentaciones ante UIF se canalizan a través de un email especial, y un WhatsApp. Son atendidos directamente por el personal del sector específico que



**Hablamos el mismo idioma:
12 años de trayectoria
compartiendo los mismos
desafíos inmobiliarios que vos.**



www.premiumgroup.com.ar



“La profesión inmobiliaria es personal e indelegable. Por eso decimos que la *profesión no se franquicia*”.

analiza y contesta. Desde el inicio de esta gestión estamos optimizando los tiempos de respuesta a los matriculados.

El Colegio solicita la eliminación de Ingresos Brutos para los inmobiliarios. ¿En qué instancia se encuentra?

El impuesto a los Ingresos Brutos es otra vieja lucha que tenemos los corredores inmobiliarios de la Ciudad. Estamos siempre buscando la forma de obtener la exención. El pasado mes de noviembre hemos presentado en la Legislatura porteña un proyecto de ley para lograrlo. Y este mes hemos presentado otro nuevo proyecto en la Legislatura, en virtud de una exención anunciada para pequeños contribuyentes que nos deja afuera como corredores inmobiliarios, por lo que planteamos la inequidad fiscal. Creemos que predomina un fuerte componente de decisión política que no está alineado con nuestro reclamo.

¿Cómo aborda el Colegio la implementación de nuevas tecnologías y el uso de redes sociales?

El Colegio aborda la incorporación de nuevas tecnologías y el uso de redes sociales como herramientas clave para

profesionalizar la actividad. Acompañamos estas transformaciones a través de la capacitación continua tanto en forma presencial como por streaming. Las buenas prácticas digitales y la adaptación a las nuevas tendencias del mercado, con el objetivo de fortalecer el rol del corredor inmobiliario y mejorar el servicio al cliente.

Permanentemente se brindan las capacitaciones sobre redes sociales, fotografía digital, y de Inteligencia Artificial. Acabamos de firmar un convenio con la Fundación Argentina de Inteligencia Artificial para realizar una capacitación a los corredores inmobiliarios y al personal del Colegio en la materia. La gestión la realizó el Departamento de Servicios al Matriculado. Se va a realizar con un arancel bonificado y se van a entregar certificados por la maestría. El objetivo es estar siempre a la vanguardia de la tecnología y consolidar la profesionalización.

En relación con CABAPROP, ¿Se dará continuidad a la campaña desarrollada el año pasado?

Para CABAPROP, seguimos con la campaña publicitaria enfocada predominantemente en todas sus formas

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

“Las expectativas son moderadamente positivas para el mercado inmobiliario. *Hay un clima de recuperación y mayor confianza. Hoy vemos valores más racionales en las propiedades*”.

digitales de acuerdo con el presupuesto asignado, con el objetivo de incrementar el tráfico y las consultas. Al día hay más de 3400 matriculados que está utilizando Cabaprop. Si bien es un número importante todavía hay margen para seguir creciendo en número de matriculados que pueden publicar en el portal.

¿Cuáles considera que son los principales desafíos institucionales?

El Colegio no tiene muchos años, algo más de 17, está en constante evolución y avanzando. Atravesamos los desafíos que se presentan en un país muy intenso y con cambios de reglas constante. Controlamos la matrícula y observamos el cumplimiento de la ley 2340 de CABA. Acompañamos a los matriculados desde la jura, y en todas las etapas de su ejercicio profesional.

Al contratar a un corredor matriculado, el público tiene la garantía que está tratando con un profesional habilitado. El Colegio Inmobiliario cumple un rol central en la defensa del ejercicio profesional y en el ordenamiento del mercado inmobiliario de la Ciudad. Para los compradores, vendedores, locadores, e inquilinos, operar con un corredor profesional matriculado les brinda la seguridad jurídica en su operación inmobiliaria. Además, así resguardan su patrimonio.

¿Cómo es la relación institucional con otros colegios de provincias?

Nuestro Colegio forma parte de COFECCI, el Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios que representa a más de 35.000 corredores matriculados en todo el país. Liotto es la flamante presidente de la institución. Trabajamos en forma coordinada en los temas de índole nacional como por ejemplo las presentaciones para la Unidad de Información Financiera (UIF). Además se organizan reuniones técnicas por área para alinear las políticas profesionales y unificarlas a nivel nacional.

¿Cómo está la propuesta del Colegio de hacer un espacio de trabajo para los matriculados?

Siempre estamos en búsqueda de agregar valor en los servicios que ofrecemos a los matriculados. Destaco para este año el proyecto del “co-working”. Se trata de un espacio de trabajo común exclusivo de los matriculados para atender a clientes y hacer tareas de oficina. Tendrá espacios comunes con computadoras, una impresora, y salas privadas para reuniones. Se dispondrá un sector exclusivo en la PB de la sede en la calle Alsina.

¿Cómo fueron sus comienzos en la actividad?

Comencé mi actividad en la oficina que abrió mi madre en el barrio de Villa Santa Rita (C.A.B.A.). Tenía 15 años, iba al colegio secundario por la mañana y por la tarde a la inmobiliaria. Inicé haciendo las fichas de los inmuebles, colocaba carteles en las casas, y llevaba documentación a las escribanías. A los 16 años comencé a mostrar propiedades. Recuerdo en especial una casa a la que fui en bicicleta y pantalones cortos en la avenida Juan B. Justo y Bolivia, en una zona que por entonces se inundaba (sonrisas). La familia que compró esa casa en 1984, volvió a verme en 2023 para poner en alquiler un departamento. Pasaron 40 años y nuestro vínculo se mantuvo en todos esos años. Somos vecinos y además soy su corredor inmobiliario de confianza.

¿Cómo fue un recorrido por su desarrollo profesional?

Cuando estaba en 5to año del secundario me compré una computadora, la Timex Sinclair 2068. Era el único chico que tenía computadora en todo el barrio. Además, compré un impresora a matriz de punto. Con todo eso diseñé y organicé un sistema inmobiliario computarizado. Logré incorporar 12 inmobiliarias en los barrios de Villa Del Parque, Santa Rita, y Montecastro.

Era algo de vanguardia en esa época que no había internet ni celulares. Producía un reporte semanal para compartir las ofertas, hacia las fichas de los inmuebles y un listado en



“Presentamos en la Legislatura porteña un proyecto de ley para la *eliminación del impuesto a los Ingresos Brutos* en la actividad inmobiliaria”.

papel para repartir. Todas las semanas los entregaba en mi ciclomotor, una Zanella 50 cc (sonrisa). Me daban las altas, bajas, y novedades, y dejaba el reporte nuevo.

Fue un gran avance para esa época. Por entonces, ya cursaba la carrera de Contador Público en la UBA. Nuestra inmobiliaria siempre tuvo una estructura chica, familiar, de barrio, y apuntando a los inmuebles residenciales. Desde hacia hace 26 años combino mi actividad inmobiliaria con mi otra profesión de contador.

¿Cómo cambió la comunicación con los clientes?

La comunicación con los clientes no era tan fluida como ahora. La única forma de contacto era la línea telefónica, con teléfonos a disco. Los contactos se hacían en forma personal, por lo que todo el desarrollo de la actividad era más lenta. Los avisos clasificados se publicaban en los diarios de papel. La explicación de un inmueble eran 3 ó 4 líneas con palabras abreviadas, y un horario de visita de 3 horas los sábados y domingos. Ahora el comprador tiene toda la información en

internet con un click, fotos, planos, videos, y recorridos virtuales. Los que pertenecemos a la generación X nacimos y nos criamos en un mundo analógico y nos tuvimos que adaptar. A los mayores (baby boomers) les cuesta un poco más, y los más jóvenes (generación z en adelante) al ser nativos digitales, tienen la tecnología incorporada.

En la actualidad vivimos hiperconectados y todo fluye más rápido. Por ejemplo, tengo respuestas automáticas en mi aplicación de WhastApp para empresas, que ya es algo usual. Desde hace 5 años cuento con una cámara 360° para hacer recorridos virtuales en los inmuebles. Yo mismo hago las tomas, las edito, las subo en la plataforma Kuula, y las cargo en CABAPROP. También uso Inteligencia Artificial (I.A.) para hacer amoblamiento virtual entre otras cosas.

¿Cuáles son las principales necesidades en materia de asesoramiento inmobiliario?

Después de la pandemia, la gente le presta mayor importancia a tener un espacio como balcones, patios, o terrazas.

“Vamos a tener un espacio de trabajo *exclusivo para matriculados en el Colegio*. Ya fue aprobado por el Consejo Directivo y se trabaja en el diseño final de la iniciativa”.

También piden disponibilidad para home-office, eso es muy apreciado. Lo mismo que la ubicación y conectividad para el transporte con el resto de la Ciudad.

Hoy los compradores buscan claridad en la operación, seguridad y asesoramiento estratégico. Piden que los precios sean realistas y bien fundamentados. Solicitan procesos de compraventa transparentes, y lo más importante: que un profesional inmobiliario matriculado intermedie en la transacción. Que los oriente, los acompañe, y cuide su patrimonio.

Los corredores inmobiliarios intervenimos en todas las etapas del ciclo de la vida de las personas. La gente recurre a nosotros para que le resolvamos y aportemos soluciones. Nuestra actividad no es vender propiedades, sino resolver la necesidad de las personas. Por ejemplo, el joven que se independiza, la pareja que adquiere su primer departamento, cuando se agranda la familia. Y la parte no tan alegre, cuando hay divorcios, casas grandes porque los hijos se fueron, sucesiones, etc.

¿Cómo fueron sus comienzos en el Colegio y qué recorrió realizó?

Estoy matriculado en el Colegio desde su creación. En el año 2008 juré en una de los primeros actos de matriculación que realizó la comisión normalizadora en el salón Dorado de la Legislatura Porteña. Siempre colaboré, en los primeros momentos desde fiscalización, y a partir del 2015 me incorporo a la Comisión de Responsabilidad Social. En el período 2017/2019, formé parte de la Comisión Revisora de Cuentas. Y a partir de ese año integré el Consejo Directivo como vocal suplente; y en los años 2021 y 2023 fui representante asambleario.

En el año 2022, en la primera presidencia de Marta Liotto, se conformó la “mesa contable” formada por matriculados que además somos contadores. El objetivo es estudiar los

temas impositivos, contables y de la Unidad de Información Financiera (UIF). Nos reunimos con los funcionarios de estas aéreas para acceder a las disposiciones, gestionar aclaraciones, y solicitar prorrogas y modificaciones.

En la actualidad coordino las comisiones de “Responsabilidad Social”; y de “Enlace con la comunidad y la sociedad civil” conjuntamente con el Arquitecto. Pablo Abbatangelo. También coordino la comisión de “tecnología”, con el Lic. Alberto Crovara.

¿Cómo surge su decisión de acompañar la gestión de la presidente Marta Liotto?

Con Marta (Liotto) venimos trabajando hace varios años en el Colegio. Cuando ella me manifiesta su decisión de presentarse a las elecciones para la presidencia de este período, a principios del año pasado, me pregunta si yo estaba dispuesto a acompañarla, sin hablar de cargos... y aquí estamos.

Reconozco su liderazgo, su trayectoria, y su compromiso con la actividad. Entiendo que es la persona que necesita el Colegio hoy para continuar consolidando la institución. A meses de nuestra gestión no queda ninguna duda sobre la decisión que tome de acompañarla.

¿Cómo es la dinámica de trabajo dentro del Colegio?

El Colegio es una maquinaria donde todos somos importantes, aunque nadie es imprescindible. Todos cumplen una función para que esta “máquina” camine. Tenemos las áreas donde trabajan nuestros colaboradores. Ella son las de matriculación, fiscalización, legales, administración y finanzas, capacitaciones y eventos, tecnología, comunicación, recepción y mantenimiento. Todas son importantes para que el Colegio funcione siempre.

Además tenemos las comisiones de trabajo donde participan los matriculados. Entre las que se destacan fiscalización, tecnología, y capacitaciones. Por ejemplo en fiscalización se



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

“ En mi oficina *uso respuestas automáticas en WhatsApp* para empresas, cámaras para recorridos virtuales, y un sistema de inteligencia artificial para generar amoblamientos virtuales”.



hace el control de la matriculas, se analizan las denuncias por el desempeño profesional, y se elaboran los expedientes para determinar responsabilidades. Otra área destacable es la de capacitación porque es un eje central de nuestra gestión. Se busca organizar y producir disertaciones en materias como alquileres, impositiva, tecnología, créditos. Remarco el área de servicios al matriculado que pasó de

comisión a tener status de departamento. Ahora ganó relevancia porque se sumaron más beneficios y servicios. Por ejemplo, hay descuentos en librería, tecnología, turismo, gastronomía, y deportes. Además, se firman convenios con empresas líderes y verificadas en cada materia. Si el matriculado utiliza estos servicios con descuento, a fin de año puede amortizar el valor de su matrícula.

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
- ✓ Gastos



www.mialquilergarantias.com.ar

+54 9 11 7904-6664



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 MINISTRO DE INFRAESTRUCTURA
PABLO BERECIARTUA EXPUSO EN EL COLEGIO

LA REVOLUCIÓN DEL TRANSPORTE EN LA CIUDAD



Construcción de la línea de F de subterráneos,
colectivos eléctricos manejados por mujeres,
y un transporte rápido hacia Aeroparque.
El nuevo mapa de la Ciudad, y su impacto
directo en el mercado inmobiliario. El tiempo y
la libertad de movimiento como éxito urbano.

POR EL CI PABLO MARTÍN - FOTOGRAFÍAS GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES - COLEGIO INMOBILIARIO





“Buenos Aires no es sólo el lugar donde vivimos, es el activo económico más importante de Argentina”. En una reciente exposición ante el Colegio Inmobiliario (CUCICBA), el Ministro de Infraestructura y Movilidad, Pablo Bereciartua, trazó una hoja de ruta que promete cambiar la fisonomía de la Ciudad bajo una premisa clara: la movilidad es el motor del desarrollo urbano.

De la “Tierra Plana” a la Ciudad de la Innovación.

Bereciartua comenzó desafiando la idea del fin de la geografía. Citando a Richard Florida, explicó que el mundo es “puntiagudo”. Las luces del progreso se agrupan en ciudades globales porque la economía del conocimiento exige que estemos cerca para innovar. Buenos Aires, que concentra una parte vital del PBI nacional, debe competir en esa liga.

Línea F.

El anuncio más potente es el inicio de la Línea F de subte. Fue definida como la obra más ambiciosa en décadas. No será un subte más. Será la primera línea transversal que cruce todas las demás, permitiendo viajes de norte a sur sin pasar por el saturado centro. Además, contará con tecnología GoA4 (sin conductor) para duplicar la capacidad de transporte.

El Ibus.

Es una línea de colectivos 100% eléctrica. La iniciativa permitirá reducir el ruido en la Ciudad. Y los ómnibus estarán conducidos por mujeres. La traza fue pensada entre la Vuelta de Rocha, en La Boca, y la Terminal Norte del Puerto. En esta última zona se busca inducir procesos de desarrollo urbano.

El Ibus permitirá cambiar la tecnología y energía en el sistema de los vehículos públicos de transporte porteños.

El Trambus.

El TramBus está pensado como un complemento en superficie para la red de subtes. A diferencia de los tranvías tradicionales, el TramBus utiliza neumáticos y no requiere de infraestructura ferroviaria, lo que minimiza el impacto en la vialidad urbana y permite que su recorrido tenga mayor flexibilidad. Las unidades ofrecerán WIFI a bordo, puertos de carga USB, aire acondicionado y sistemas de información visual para los pasajeros. Además, contarán con sistema multipago. Los coches del TramBus serán totalmente accesibles, con piso bajo, rampas y espacios para

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



Los nuevos corredores de movilidad y las áreas de desarrollo prioritario en *Constitución*, *Pompeya* y *Flores* están diseñados para que el sector privado encuentre nuevos nodos de inversión.

personas con movilidad reducida. Estas unidades eléctricas circularán por carriles segregados y se comunicarán digitalmente con los semáforos para “pedir verde”. Así se van a reducir drásticamente los tiempos de viaje en corredores como el de la T1 (Pompeya-Aeroparque).

Nuevo mapa para el Real Estate.

Para el sector inmobiliario, el mensaje es de oportunidad. La gestión actual de Gobierno busca una Ciudad policéntrica. Los nuevos corredores de movilidad y las áreas de desarrollo prioritario en Constitución, Pompeya y Flores están diseñados para que el sector privado encuentre nuevos nodos de inversión. “Buscamos que aparezcan oportunidades que las tome el sector privado”, afirmó el ministro. Y destacó medidas disponibles como la transferencia de metros cuadrados para potenciar avenidas en el norte a cambio de inversiones en el sur y la restauración patrimonial.

Ciudad de los 15 minutos.

El objetivo final es ambicioso: convertir a Buenos Aires en una “ciudad de 15 minutos”. Esto es que todos sus habitantes tengan acceso a servicios, salud y educación a una distancia breve y sustentable. Además la Ciudad dispuso como meta que para el año 2027 todo el transporte público sea de bajas emisiones. De esta forma no sólo se busca mejorar el tránsito, sino elevar la calidad de vida y el valor de su suelo.

Impacto inmobiliario.

Las políticas pretenden implicancias directas en el mercado:

1.Revalorización por accesibilidad. Toda mejora en transporte, reduce tiempo efectivo de viaje, amplía el radio de localización viable, e incrementa demanda en zonas antes periféricas.

2.Nuevas centralidades. Los nodos intermodales (subte



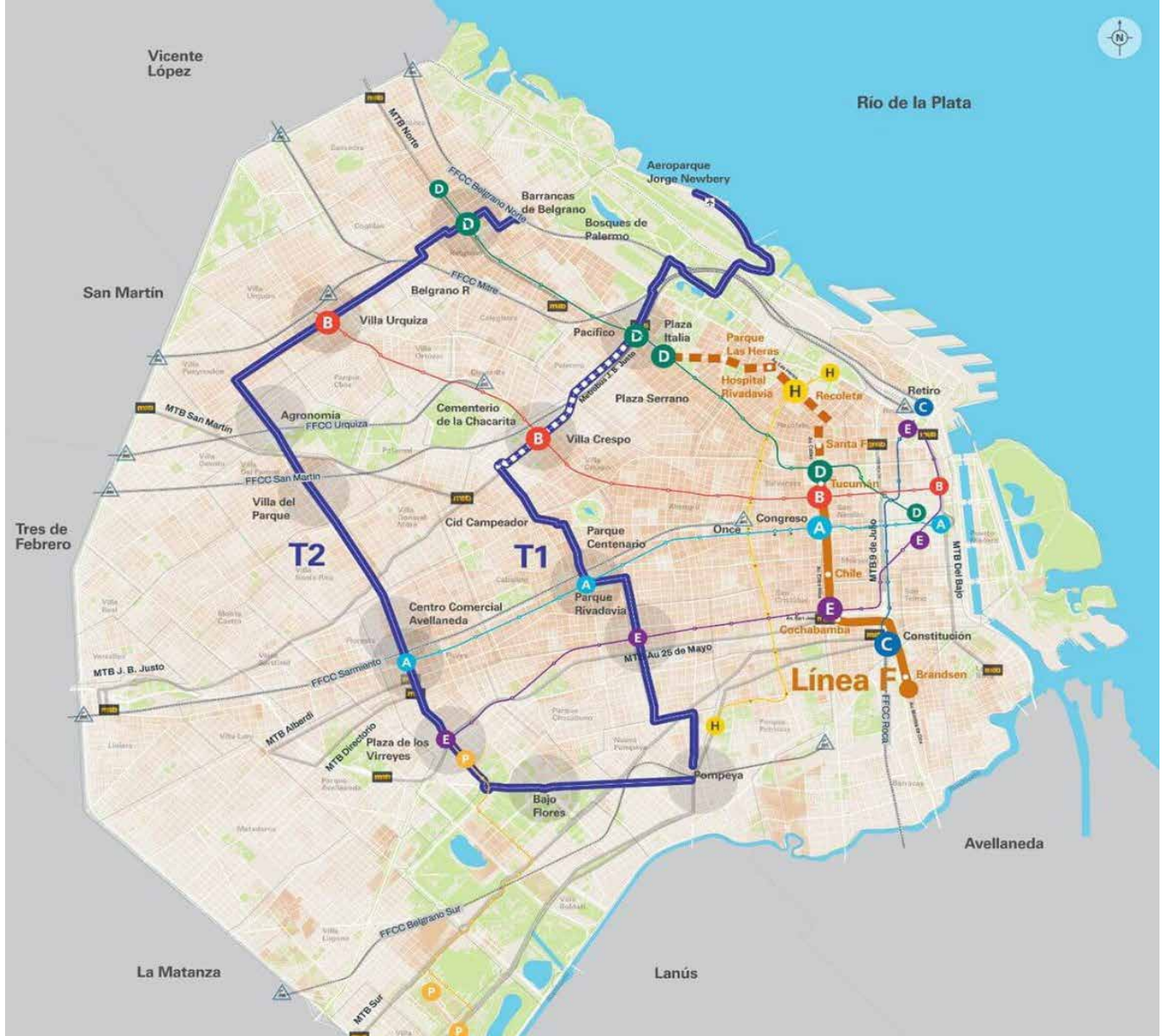
**INVERTÍ BIEN, CONOCÉ MÁS:
¡NO TE PIERDAS 'DÓNDE PONGO UNOS MANGOS'!**

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



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


GARANTINA



Proyecto de Trambús T1 y T2 en color azul: En los planes más recientes para la Línea F (anunciados en 2025), se contempla la incorporación de líneas de trambús. Estos son sistemas eléctricos de superficie, similares al BRT o Metrobús pero con tecnología más moderna.

+ trambús + servicios), generan polos de actividad, atraen comercio, servicios y densificación.

3. Descompresión del eje histórico. Menor dependencia del microcentro y aparición de corredores alternativos.

4. Mejora ambiental. Se sostiene que el transporte eléctrico producirá una reducción de ruido. Se apuesta a un crecimiento de los espacios verdes. Esto impacta en la calidad de vida percibida ayudando al aumento del valor residencial.

Buenos Aires se prepara para un salto tecnológico y de infraestructura. Como señaló Bereciartua, en un mundo que se concentra en las ciudades, el tiempo y la libertad de movimiento son los nuevos estándares del éxito urbano.



La nueva Línea F, contará con 12 estaciones de las cuales 7 de ellas harán conexión con la red existente.

FIRA JOVEN

SAN JUAN 2026

EXPO CONSTRUIR

BUENOS AIRES 2026



27 AL 30
MAYO

SALA ELOY CAMUS

06 AL 07
MAYO

HILTON BUENOS AIRES



EXPO
CONSTRUIR



Cuando los Colegios Profesionales intermedian, la comunidad esta resguardada.

Entrevistamos en la sede del Colegio de Escribanos a su presidente Magdalena Tato, y al vicepresidente Hernán Ferreti. Resaltaron que la comunidad se beneficia cuando hay control sobre los matriculados. Porque la sociedad tiene donde reclamar. Además resaltaron la importancia sobre el trabajo conjunto con inmobiliarios. Explicaron que el proceso de digitalización permitirá ver escrituras y planos en forma inmediata. Y destacaron que este año el Colegio de Escribanos es la institución más longeva del país con 160 años de existencia.

POR DIEGO COLOMBRES

FOTOGRAFÍAS PRENSA COLEGIO DE ESCRIBANOS - COLEGIO INMOBILIARIO

¿Cuál es la importancia de la relación entre el Colegio de Escribanos y el de Inmobiliarios?

María Magdalena Tato: En primer lugar, la sinergia entre los colegios consolida la defensa de la profesión, tanto notarial como de la intermediación inmobiliaria. Luego, desde el punto de vista de la relación inmobiliario-escribano, se facilita el acceso a la documentación y a la reunión con las partes. Es fundamental esa interacción para aceptar desde el inicio el contacto.

La interacción entre los colegios permite que la operación fluya muchísimo mejor y le da un marco de contención

tanto al inicio del proceso, como al final de la escritura. Para hacer un paralelo, es como pasar de estar de novios a pensar en el casamiento.

¿En tiempos más “hipotecarios” cómo fluye esa relación?

Tato: Cuando la operatoria del crédito hipotecario arranca con el escribano desde la firma de la seña, permite que, en un mes y medio, se esté escriturando. Cuando el escribano y la inmobiliaria trabajan desde el inicio, se aceleran los tiempos y se evita que después te rechacen la documentación.



En un crédito hipotecario, cuando la escribanía y la inmobiliaria trabajan juntos se aceleran los tiempos para completar la operación.

En un crédito hipotecario, el tiempo es dinero, porque en el AMBA los créditos son en pesos y las compraventas en dólares. Cuando se trabaja en conjunto desde el vamos, todo fluye muchísimo mejor. Además, nuestro trabajo, junto con el corredor, es hacer fácil la operatoria, porque el vendedor está estresado porque se muda y el comprador está estresado porque compra.

Es como una obra de teatro en dos tiempos. La primera parte la hace el corredor inmobiliario, que unifica al vendedor y al comprador, muestra la propiedad y pide la documentación y los impuestos. Después viene el segundo paso con el escribano, que es recoger la voluntad de las partes, verificar toda la documentación y cerrar con la escritura.

¿Por qué dicen que la gente se beneficia con los colegios?

Hernán Ferreti: Cuando los colegios son los encargados de ejercer el poder de policía, la comunidad tiene un mejor servicio. Esa es la realidad. Cuando un colegio solo cobra una matrícula y no presta ningún servicio real, hay un problema. Voy a referirme solo al Colegio de Escribanos. Si el Colegio se encarga de identificar a los matriculados que trabajan mal, separarlos e iniciar acciones, el Colegio funciona. El Colegio intermedia y la comunidad tiene un resguardo. Las matriculaciones sirven; lo que no sirve son las intermediaciones que no agregan valor.

Nosotros tenemos inspecciones de protocolos, capacitación y consultas. Hoy en día, el escribano está muy preparado



El informe que hace el Colegio Inmobiliario del Observatorio de estadísticas es vital para publicitar las propiedades.

y controlado por el Colegio. No se puede trabajar con certificados vencidos, no atender un embargo, ni no tener el título. Hay un montón de cuestiones para observar. Por eso es muy importante el Colegio y la colegiatura.

Hoy, un escribano que trabaje sin matriculación sería un problema para la comunidad. Nosotros tenemos una facultad fedataria que es importante.

¿Cómo es el sistema de firmas digitales y seguras que disponen?

Tato: Se están usando plataformas de firma sin tener en claro cómo funcionan, dónde se guarda la información o qué medios de seguridad tienen. Eso es peligroso. Por eso es

muy importante que usen plataformas seguras. Por ejemplo, para evitar que se pueda extraer una firma ológrafa realizada en un documento electrónico y que se inserte en otros documentos. Eso es una locura absoluta. Ese documento no debería circular.

Este tipo de plataformas, sin conocimiento de quién las ofrece, no son recomendables. Por favor, cuando usen plataformas de firma, ya sea digital u ológrafa, usen plataformas seguras. Que tengan claro dónde guardan la información y qué seguridad tiene esa firma estampada en el documento.

Tenemos en el Colegio una plataforma segura: el sistema digital de certificación de firmas. Hoy, por ejemplo, se puede firmar un contrato de locación con el garante, loca-



La comunidad quiere un profesional colegiado porque tiene donde reclamar.

dor y locatario, cada uno en un lugar diferente. El escribano y todas las partes se conectan y se hace una firma hológrafa. Ni siquiera hay que tramitar la firma digital. Se paga la certificación de firma y se dispone de un documento electrónico cerrado con la firma digital del escribano. Tiene la misma fe pública que en papel.

Notamos que, cuando la gente va haciendo clic, no se fija a qué le da consentimiento. Pero cuando se habla de firmar, la gente presta atención y pregunta. Si vas haciendo clic, te van llevando. Es diferente cuando se hace un parate y hay que firmar de “puño y letra”. La gente se afirma un poquito más y pregunta qué está firmando. Es psicológico. Antes también estabas firmando y no te habías dado cuenta. Por eso hoy hay una nueva categoría: el vulnerable digital, que no va por edad ni por nivel socioeconómico.

En este procedimiento es clave la presencia del escribano.

Tato: La presencia notarial es la de una persona con la

cual se interactúa, que te asesora, te resguarda y evita caer en este tipo de fraude. Además, el hecho de certificar el discernimiento, la intención y la voluntad. Tener fecha cierta es muy importante en los juicios. Nadie necesita al escribano hasta que tiene un problema. El instrumento público, que tiene fecha cierta, no es lo mismo que un instrumento privado, cuya fecha puede ser discutida.

¿Están haciendo un mapa geolocalizado de compraventas de inmuebles?

Tato: La información bien trabajada es oro puro: estamos en la era de la información. Pero nos faltaban más datos de geolocalización. Estamos firmando convenios para lograr geolocalizar las operaciones. El Corredor Norte está que arde con el Polo Innovación; por ejemplo, Núñez y Saavedra explotan.

Falta ese dato de dónde están las operaciones que estamos informando que se realizan. ¿Dónde están sacando los cré-



ACERCÁ TU INMUEBLE
A TU FUTURO CLIENTE

**MOSTRÁ MÁS.
VENDE MEJOR.**

En **RECORRIDO360** ayudamos a inmobiliarias a destacar cada propiedad con contenidos visuales de alta calidad y experiencias inmersivas que generan más interés y confianza.



**MÁS VISIBILIDAD
MÁS CONSULTAS
MÁS VENTAS**

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL



Imágenes de alta calidad que resaltan los mejores espacios y detalles de cada propiedad.

VIDEO INMOBILIARIO



Videos dinámicos que cuentan la historia de cada inmueble y conectan emocionalmente.

TOUR VIRTUAL 360°



Recorridos interactivos que permiten a tus clientes conocer cada espacio desde cualquier lugar.



MÁS INTERÉS

Atrae más visitantes y generará mayor impacto.



MÁS CONFIANZA

Transmite profesionalismo y transparencia desde el primer contacto.



AHORRÁ TIEMPO

Mostrá todo en línea y califícalo mejor a tus clientes.



MÁS RESULTADOS

Propiedades mejor presentadas = más consultas y más cierres.

**ELEVÁ TU MARCA.
POTENCIÁ TUS PROPIEDADES.**

Sumá valor a tus publicaciones y ofrecé una experiencia premium que marca la diferencia.

Ideal para inmobiliarias que quieren destacarse y liderar el mercado.

CONTACTANOS

y llevá tus propiedades al siguiente nivel.

☎ 1140234881

✉ info@recorrido360.com.ar

📷 @recorrido360

🌐 www.recorrido360.com.ar





Estamos ejecutando el proceso de digitalización de archivos. Se podrá ver por computadora en forma inmediata las escrituras y los planos.

ditos hipotecarios? ¿Dónde se están realizando donaciones? ¿Quién está comprando en esta zona? ¿Dónde se está dando la mayor renovación?

Tenemos firmado un convenio con Estadística y Censos para lograr eso de la Ciudad de Buenos Aires. Queremos avanzar con la Dirección General de Registro de Obras y Catastro (DGROC) de la Ciudad. El informe que realiza el Observatorio del Colegio Inmobiliario es vital. Ese mapa de calor geolocalizado es vital para publicitar mejor la propiedad.

Por ejemplo, nos permitirá ver qué está pasando en Mataderos, con su gente, qué compra el de 50 y pico para arriba. Es un dato que sirve para elaborar una estrategia de negocio. Hoy, a alguien de 20 y pico se le vende por Instagram. Mi papá, de 80, veía los clasificados en el diario de papel. Hoy te hacen la visita virtual.

¿Por qué ustedes promueven los créditos para inmuebles?

Tato: Nosotros lo que estamos haciendo es tratar de que se fomenten los créditos. Si no hay crédito, no hay compra-venta. Por ejemplo, hubo un boom en octubre del año pasado, después se frenó un poco y en marzo hubo un aumento del 20 %. Pero siempre hay expectativa con los créditos por-

que moviliza. Hoy estamos aproximadamente con un 20 % de las operaciones que se hicieron con crédito. Es un círculo virtuoso. Todo crece cuando hay crédito. Pero hay otras herramientas por fuera de la financiación bancaria.

¿Hay otras opciones de financiamiento?

Tato: Sí, la hipoteca divisible, por ejemplo. Pero muchas personas, mientras pagan un alquiler, no pueden pagar una hipoteca. Este año es un año de replantear cómo logramos otras herramientas de financiación por fuera del circuito bancario. En la idiosincrasia argentina, tener el techo propio es muy importante.

Para mí, la tokenización es fundamental para captar inversiones en este mercado. Todos los chicos tienen una billetera digital y la gran mayoría tiene un excedente. Pero alguien de 20 no tiene la seguridad de pagar un departamento completo; entonces, ni se mete en un emprendimiento. Pero puede comprar 10 millones de pesos en tokens. Cuando el emprendimiento está terminado podrá analizar si llegó a comprar la propiedad o si recibe la liquidación de los tokens. Y así puede ir comprando con sus ahorros.

De ese modo se va incorporando al mercado inmobiliario a inversores que de otra manera no participarían. Y con algo

seguro: comprando ladrillos. Es una medida de valor que no se va a perder nunca. Como valor de cambio, el ladrillo es lo más seguro en los últimos 20 años.

¿Por qué es importante que los colegios mantengan el control sobre los matriculados?

Ferreti: Para mí, es fundamental demostrar que cada colegio otorga valor. Por ejemplo, si un colegio inmobiliario tiene un problema con un corredor, lo denuncian y se acciona. Resulta mucho mejor hacer eso que ir a pedirle a un juez, que está colapsado, que resuelva.

En las jurisdicciones donde hay control de la matrícula por medio de juzgados y no de los propios colegios, no hay destituidos. Queda supeditado a lo que diga un juez, con los tiempos propios de la justicia. Hay que llegar, denunciar, que la causa avance y que el juez resuelva. El valor agregado de la matriculación es el control. Cada institución debe evaluar qué ofrece y cuál es el valor que agrega.

Estoy convencido de que la comunidad quiere un profesional colegiado, porque tiene dónde ir a reclamar. Si tengo un problema con un escribano, voy a ir al Colegio de Escribanos. Acá recibimos denuncias porque un título tarda mucho y nosotros enseguida nos comunicamos con el escribano. O iniciamos un sumario y pedimos que nos explique qué pasó. Es automático cuando hay un control de policía activo. También se beneficia la comunidad.

¿Cuánto determina la antigüedad del Colegio de Escribanos en su vínculo con la comunidad?

Tato: El Colegio cumple este año 160 años. Es la institución más “longeva” del país. Es más antigua que la Sociedad Rural y que el Banco Nación. Eso es porque nos manejamos siempre con una conducta. La comunidad nos cree porque dimos respuestas. El índice de juicios que tenemos es prácticamente nulo. Somos recaudadores del Gobierno de la Ciudad. Estamos muy arraigados en la comunidad. El Colegio sirve porque nuestra función fedataria evita juicios.

¿Qué rol tiene la digitalización con esta historia del colegio como desafío?

Tato: El lema del 160 aniversario del Colegio es: “El cambio nos impulsa”. Hay un proyecto muy grande de servicio para la comunidad: la digitalización del archivo de protocolos. Es clave para el trabajo con los corredores. Cuando se

encarga un estudio de título hay tiempos de demora. La idea es verlo desde la computadora en forma inmediata.

Ahora, con la digitalización, se ve el documento que se firmó en la escritura de papel. También vamos a digitalizar todos los planos. Algunos están agregados a los reglamentos. En otra época, el plano era entelado. Se va a tener acceso inmediato.

Es más, el Registro de la Propiedad Inmueble puso en consulta los folios históricos. Entonces, cuando no se encuentra porque en la escritura no está citado el reglamento —muchas escrituras de 20 años atrás no tienen la cita del reglamento—, se entra al RPI, se pide por la matrícula barra cero y se obtienen los datos del reglamento. Se ingresa al archivo y se gestiona la copia.

La digitalización es inversión pura del Colegio. Es un valor agregado. Tiene un costo y es permanente. Todo lo que va entrando hay que convertirlo al sistema digital. Como escribanía en la Ciudad, tenemos la obligación de entregar al archivo del Colegio la documentación de más de cinco años. Es el protocolo. El proceso de digitalización está en ejecución.

¿Qué notan qué necesita la comunidad?

Ferreti: Venimos de 17 años consecutivos en los que el Colegio está recorriendo todos los barrios de la Ciudad. El objetivo es asesorar vecinos, con la idea de evitar un problema mañana: consultar a un escribano hoy. Esto tiene un valor social, político y simbólico, porque logramos desmitificar al escribano. La gente creía que acceder al escribano era muy difícil. Hoy saben que no es así. Y la mayor satisfacción es servirle al vecino con el asesoramiento en el cuidado de su patrimonio y de sus decisiones fundamentales para su vida.

Hacemos burbujas. Las charlas fueron muy interesantes. El año pasado iniciamos esta nueva modalidad. Para convocar a más gente pusimos horarios de charlas, y ahora se llenan. Son charlas informativas y temáticas. Por ejemplo: “¿Qué me va a pedir el escribano?” y “¿Cómo comprar en pozo sin enterrarme?”.

La próxima asesoría es el 6 de junio en la sede del Gobierno de la Ciudad en Uspallata 3160 (Parque Patricios), de 10 a 13, y además de asesorarlos, los vecinos que quieran proteger su vivienda podrán hacerlo sin costo (www.cuidalotuyo.org). Y habrá nuevas cápsulas de charlas que le gustan mucho a la gente.

EL COLEGIO INMOBILIARIO ES EMBAJADA DE PAZ

Cuando una institución también abre caminos de encuentro.

POR LA CI ALEJANDRA VELA





El Colegio Inmobiliario fue designado como Embajada de Paz por la prestigiosa organización internacional Mil Milenios de Paz. La distinción la recibió la presidente Marta Liotto en una ceremonia realizada en la Legislatura Porteña. La corredora inmobiliaria Alejandra Vela fue la madrina del evento, y nos escribió esta nota.



Hay distinciones que llegan y se quedan. No porque sean un reconocimiento más, sino porque nombran algo que ya estaba ahí.

El 14 de abril, en el Salón Montevideo de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires, el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad fue designado Embajada de Paz por Mil Milenios de Paz, organización internacional de la sociedad civil nacida el 11 de noviembre de 1995, cuya presidenta es Inés Palomeque. Su misión es promover una cultura de paz a través de acciones educativas, sociales, culturales y comunitarias. Entre sus logros concretos figura su participación en la sanción de la Ley Nacional 26.819, que establece el 21 de septiembre como Día Internacional de la Paz en la Argentina y promueve el izamiento de la Bandera en organismos públicos y estable-

cimientos educativos de todo el país. La distinción no llegó de manera aislada. Forma parte de un trabajo sostenido que la organización viene desarrollando con instituciones civiles, profesionales y académicas que comparten un principio común: la paz no es un estado que se alcanza solo. Se construye. Se practica. Se decide cada día.

Para CUCICBA, asumir el rol de Embajada de Paz implica algo más que recibir un reconocimiento. Implica sostenerlo con hechos. Una institución que regula el ejercicio profesional de miles de corredores en la Ciudad de Buenos Aires tiene responsabilidades que van más allá de lo administrativo. El modo en que se vincula con sus matriculados, el clima que genera hacia adentro, los valores que promueve hacia afuera: todo eso habla de lo que una institución realmente es.

La presidenta de nuestra institución, Marta Liotto, fue designada Embajadora de Paz en ese mismo acto. Para

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

La distinción no llegó de manera aislada. Forma parte de un trabajo sostenido que la organización viene desarrollando con *instituciones civiles, profesionales y académicas* que comparten un principio común: la paz no es un estado que se alcanza solo. Se construye.

entender el peso de ese reconocimiento, conviene conocer a quién se lo dieron. Liotto llegó a la presidencia en octubre de 2021 con el 70% de los votos y se convirtió en la primera mujer en ocupar ese cargo en la historia del Colegio. No fue un salto: antes había sido vicepresidenta primera durante dos mandatos consecutivos. Conoce la institución desde adentro, desde hace años. Y la conoce también desde la práctica: lleva dieciséis años al frente de Liotto Propiedades, la inmobiliaria familiar que su padre fundó en el barrio de Monte Castro y que ella conduce desde entonces. Esa historia de barrio, de trato directo con familias, de mercado aprendido en la calle, es la que hoy respalda su conducción.

Pero el alcance de Liotto ya no es solo porteño. El 26 de febrero de 2026 asumió la presidencia del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios, COFECi, por el período 2026-2028. COFECi es el organismo que agrupa a los colegios profesionales con incumbencias en intermediación y valuación inmobiliaria de todo el país, y representa al sector en forma unificada ante los poderes públicos y la sociedad. Que Liotto conduzca simultáneamente CUCICBA y COFECi no es un detalle: es la síntesis de una trayectoria que empezó en un barrio de Buenos Aires y hoy tiene alcance nacional.

Que esa misma dirigente haya sido designada Embajadora de Paz en el Salón Montevideo de la Legislatura porteña dice algo sobre el momento que atraviesa la profesión. Y sobre ella.

Actué como madrina de la Embajada y de la designación. Mi participación no fue protocolar. Tengo una trayectoria activa en causas vinculadas a los derechos humanos y la paz, con trabajo sostenido junto a organizaciones como Mil Milenios de Paz, Amnistía Internacional y Naciones Unidas. Ese recorrido me llevó a estar presente en ese salón, como parte real de lo que se estaba celebrando.

Hay instituciones que hacen bien su trabajo técnico y se quedan ahí. Y hay instituciones que entienden que el trabajo técnico bien hecho es solo el piso. CUCICBA eligió ir un poco más lejos.



SOBRE LA AUTORA **ALEJANDRA VELA**

Es corredora y martillera pública matriculada en CABA, titular de Vela & Chej Muse Real Estate. Empezó en el

sector inmobiliario en 1997 y desde entonces construyó una trayectoria en operaciones, tasaciones, análisis de mercado, negociación y asesoramiento a propietarios, compradores e inversores. Conoce el oficio desde adentro: las guardias, la gestión cotidiana, la lectura del mercado, el trato directo con cada parte. Es Maestra de Ceremonial y Protocolo. Participa activamente en CUCICBA, donde integra el Departamento de Estadística, Revisora de Cuentas y forma parte del área de Fiscalización.

GELER
Consultora integral

- Informes digitales.
- **Informes de dominio e inhibición de todo el país.**
- Copias de planos de obra, subdivisión, Aysa y planchetas catastrales.
- **Estudio de prefactibilidad.**
- Copias simples y certificadas de reglamentos de copropiedad y escrituras.
- **Segundo testimonio.**
- Partidas de nacimiento/defunción.
- **Informes de dominio de automotor.**

www.geler.com

info@geler.com

3991-1090

PARA PUBLICITAR EN LA REVISTA

CUVICBA

Nos pueden llamar al: 4124-6059

scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar

de lunes a viernes de 10 a 17 hs.



Colegio Inmobiliario

Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario



Colegio Inmobiliario

o
liario



Un largo camino recorrido

Conversamos con el Arq. CI Eduardo Wadi Lávaque, quien nos brindó su tiempo para repasar su recorrido profesional y compartir valiosas experiencias de vida.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO

Ni bien comenzamos la entrevista, Eduardo destacó que su vida tuvo dos facetas, una bohemia y una personal, comprometida con su familia, afectos, que son el gran eje de su vida. En cuanto a él, destacó con mucho orgullo que nació 90 años atrás en la ciudad de Salta un 15 de mayo del año 1936. (pero lo anotaron el 25/mayo, porque era más patriótico). Desde pequeño tenía inclinación por el arte ya que su hermana era concertista, por lo que, de manera constante venían músicos, como Eduardo Falú, para pasar sus canciones al pentagrama y, en su casa se estrenó la samba “La Candelaria” entre otras del folklore argentino.

Siempre sintió atracción por la creación, (música e inventos), por lo que actualmente ya dejó el quehacer inmobiliario como un ciclo super cumplido.



¿Como recuerda su infancia en Salta?

Fui a escuela y colegio estatal y, en una fiesta del año /1948, el colegio Nacional se reunió en el patio y el jefe de celadores, José Antonio Saravia Toledo, armó un conjunto folclórico a tal efecto, y nos sorprendió porque justo ahí debutaron, Los Chalchaleros.

Tanto nos gustó, que pusimos un cartelito en el baño del colegio para convocar a quien cantara y tocara un instrumento y, de ese cartelito, nacieron Los Fronterizos.

Yo tocaba primero el bombo, y después la guitarra, la que me ayudó para crear canciones. Luego me fui a Córdoba, a estudiar arquitectura y en una colaboración a una iglesia, canté una canción mía y un barbado me dijo que él la grabaría y como no sabía todavía donde alojarse y eran las 2am le compartí mi pieza de estudiante hasta que lo conocieron mes después en Casquín. Ese paisano cantor fue Jorge Cafrune. Al margen, en el garaje de mi casa ensayaban Los de Salta, Los cantores del alba, etc., con lo cual, desde mi niñez mi cuna fue folclórica. Pero también grabé varios discos en Phonogram y Odeon y, entre ellos “La casada Infiel, poema al que le puse música con la autorización de los herederos del gran Federico García Lorca. Después vino la Universidad y dejé los cerros.

En el 2017, cuando Armando toma la gestión de CUCICBA, integre la formula como presidente del Tribunal de Ética. *Para mi fue un honor trabajar en ese puesto, junto a un amigo y en una institución como la del Colegio Profesional Inmobiliario.*

¿Y cuál era su perspectiva una vez recibido?

En Córdoba estuve dos años estudiando Ingeniería mecánica porque quería diseñar automóviles, pero me cansaron las matemáticas y me pase a de arquitectura (que para mí fue un paseo), y cuando me faltaban pocas materias para recibirme, decidí junto a Justo Martín Páez Molina (hijo del que después fue gobernador de Córdoba), irnos a Europa, con la guitarra y casi sin dinero pero con el corazón lleno de emoción por



conquistar eso que para nosotros, era lo desconocido.

En barrio latino de Paris, canté en una cueva, y ahí conocí a Yuyú Da Silva, la cantante brasilera a quien acompañé con la guitarra y cantamos juntos.

Después, en Roma iba a los restaurantes y cantaba a la gorra, y en uno de ellos, titulado La Cisterna (en Trastevere), año 1960, les cante una canción a Marcelo Mastroiani y a Anita Ekberg, en un alto de la filmación de La Dolce Vita, dirigida por Federico Fellini.

¿Cuándo regresó a Argentina como siguió su camino en la arquitectura?

Me recibí, y de vuelta en Salta hice casas, y también fui secretario de obras públicas. Pero no me gustaba estar en relación de dependencia y, aunque me ofrecieron otros puestos públicos, decidí viajar a Buenos Aires para ingresar como proyectista al estudio SEBRA, (Sánchez Elía, Peralta Ramos, Agostini). Allí formé parte de un equipo, con el que hicimos Sheraton de Retiro en un año, al margen que también fui Dir/Técnico de las obras del diario La Nación y de La Razón, pero mi objetivo sin embargo era crecer en forma independiente. Fue muy buena la experiencia ganada y el rubro inmobiliario fue lo que tenía más a mano para ser independiente, y coincidió que Hubert Kemper, que manejaba Seven Up y otras, me

confió el manejo de su inmobiliaria, lo que para mí fue como si un a mecánico de auto le pusieran a arreglar una moto.

¿Cómo fueron sus comienzos en el rubro inmobiliario?

Fue una nueva etapa que ya la venía gestando desde la arquitectura. Para el año /77 compré una oficina-local, frente a la Plaza Vicente López y ahí comencé mi actividad en ese rubro, y sin nada, armé la oficina junto a algunas señoras que las conseguí con un cartelito en la vidriera y al poco tiempo empezaron las primeras operaciones. Un día me tocan el vidrio, y eran Armando Pepe y Horacio Mason, que cuando abrí la ventana, me dijeron: “Sos socio de la CIA” ...que CIA?? dije (pensé en la americana) y ahí me explicaron que junto a Vinelli padre y otros estaban armando lo que sería la Cámara Inmobiliaria Argentina, de la que participe como cofundador, y luego, con los motores de Pepe, Ricardo Alonso y Vinelli padre y otros osados, le fuimos dando forma a esta Cámara, de la que por mas de 20 años integre el Tribunal de Ética. En el 2017, cuando Armando toma la gestión de CUCICBA, integre la fórmula como presidente del Tribunal de Ética. Para mí fue un honor trabajar en ese puesto, junto a un amigo y en una institución como la del Colegio profesional inmobiliario.

¿Cuales considera que fueron los desafíos en su gestión inmobiliaria?

Mi principal objetivo era hacer negocios, como todos.

Ahí es donde tuve otra perspectiva en cuanto a que el enfoque que no debe basarse meramente en las operaciones de compra venta y alquileres, las que por supuesto, se hacían, y nos iba muy bien con eso. Pero quería tener otra mirada, o sea ir más allá, y en el 2001 en plena crisis, cuando por el corralito estaban todos los locales cerrando, recuerdo que Fortunato Suppa me visito para dejarme un local a dos cuadras, en la esquina de Montevideo y Vicente López que, por la distancia con su inmobiliaria, él no lo podría atender. En seguida, mi gente quería poner cartel, sacar avisos en La Nacion, etc., pero no, y preferí preguntarles que pondrían... y todos los srubros qu dabam estaban cerrando hasta que alguien dijo que no había alguien en Recoleta que mtenda distintos cafes para delegir y molerlos al margen que funcione como bar. Y quien puede ser?...mira, frente al Cuartito , en calle Talcahuano, hay un tal Martínez que esta hace muchos anos con el rubro del café... Tres dis estuve para convencerlo al hijo para que pusiera una sucursal bar, o sea, la primera sucursal de café Martínez y ahora creo que está pisando las 100 sucursales franquiciadas en toda la República.

Con lo cual mi mirada en el mercado inmobiliario, muchas veces en crisis, fue crear y expandir el negocio también para el cliente. Y así ganábamos todos.

¿Como continúa el tema inmobiliario actualmente? En cuanto a su participación y al análisis que nos pueda ofrecer del mismo?

Termino de vender mi oficina, creo que a mis noventa años tengo que empezar a llevar otro ritmo y bajar varios cambios. Ya pase por todo eso, tuve además la administracion de alquiler de 120 propiedades. Fue muy demandante el trabajo y ahora estoy en una etapa donde mis hijos me dicen que tengo que ir desacelerando y creo que tienen razón. Me quiero dedicar a los inventos y a disfrutar de todo lo que fui sembrando durante estos años, y sobre todo a la familia que son mi gran apoyo incondicional.

Recuerdo en mis principios y como anécdota, que Gimenez Zapiola tenia dos edificios para vender y desarrollaron un acuerdo con Fiat, que recién había sacado el 600, el famoso Fitito. Ellos pusieron un mega aviso para que, quien hiciera una reserva de un departamento en los próxi-



Antigua oficina de la calle Montevideo 1318.



Actualmente se encuentra en Ortiz de Ocampo 2590.

mos tres días le regalaban un 600. La acción tuvo tanto éxito que tuvieron más de 200 reservas (excelente ardid de venta). Precisamente, una vendedora de esa Empresa, Niolda Rebora, ex mujer de Rolo Puente, fue, desde entonces mi jefa de ventas. Hoy el mercado inmobiliario sigue atado a la economía, y eso ha sido siempre así. Este gobierno actual, al bajar la inflación, aumentar la propuesta crediticia, está generando movimiento, pero aun falta bastante. Que el dólar este planchado, hace que los precios de la construcción suban en dólares. Las empresas constructoras se ven complicadas y muchos que han comprado e invertido en pozo, no están pudiendo pagar sus cuotas. Es un mercado muy sensible.



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*

Hoy el *mercado inmobiliario sigue atado a la economía*, y eso ha sido siempre así. Este gobierno actual, al bajar la inflación, aumentar la propuesta crediticia, está generando movimiento, pero aun falta bastante.

Convengamos que cuando se hizo el cambio tan esperado en la ley de alquileres el mercado se reactivó notablemente. De todos modos, faltan ajustes para que esto camine bien. La gente sigue teniendo dinero en el colchón, hay poco circulante y se están vendiendo dólares guardados. Creo que hay demasiada gente en la ciudad porque el peronismo las trajo desde el campo, Ahora hay que incentivar la inversa porque con la apertura de la minería y del petróleo, etc en las provincias, falta trabajo mano de obra en muchas de ellas, que necesitan trabajadores y bien pagados. La concentración en las ciudades, sobre todo Buenos Aires, hizo que se loteara campos aledaños y se edificaran como negocio y sin reglas claras ni planificación y, es por eso que después el municipio afectado tuvo, a requerimiento de sus habitantes (que compraron ese lote porque no podían comprar otra cosa), el Municipio interviniente tuvo que hacerles calles, cloacas, y tendido de servicios y transporte. Por eso, se anegan muchos lugares, y el trabajador esta obligado a salir de su casa a las 5am para tomar 2 o 3 transportes para llegar a tiempo a su trabajo. ¡¡¡Una crueldad!!! Es por eso que adhiero a las palabras del que fue presidente del Colegio de Ingenieros, el Ing. García Olano que dijo: “ No hay que hacer viviendas donde vive la gente sino donde queremos que viva la gente” En otras palabras, crear Polos de Desarrollo en lugares donde el trabajador no necesite de transportes para trasladarse.

¿Cuales son los barrios que están en una tendencia creciente?

En cuanto a inversión? Se que Recoleta por naturaleza es el gran barrio y con la Plaza Vicente Lopez, de la cual fui presidente de la Asociación amigos de este predio de 2,2 Has., y logramos actualizarla, se preserva, y a mi gusto es una de las mejores plazas de la ciudad de Buenos Aires. Ahora está tomando la punta otros barrios, como por ejemplo Núñez, Saavedra, etc. Recoleta, salvo terrenos recuperados por demolición, que no son muchos, recién

introducen los amenities. Potencial tienen todos, pero las desarrolladoras van trabajando según los beneficios que otorgan los códigos de planeamiento y sus variables.

¿Y en cuanto a los inventos, podría adelantarnos algo de lo que está desarrollando?

Estoy trabajando con varios temas que son de mi interés, por un lado, con un proyecto que apunta a convertirse en la solución de la basura en el mundo, y patentarlo. La idea se basa en manejar de forma autónoma la basura, tener ciudades limpias, 100 manzanas con dos personas a cargo, teniendo en cuenta el impacto en el medio ambiente, un camión que consume gasoil genera 2.63 Kg de CO2 y con la nafta pasa algo similar 2.34 kg CO2. El objetivo de mi invento apunta a revertir esta polución, llevarla a un punto de cero CO2, al menos en ese ítem y sus transportes. Por otro lado, creo que Argentina no puede competir con los fletes, es más económico hoy traer algo de China al puerto de Buenos Aires que de Salta al mismo puerto. Hay que pensar en un sistema competitivo y lo oriento a la producción agraria y venta de fincas que se van a reactivar porque por la distancia podrán competir, cosa que ahora no pueden.

Me considero un emprendedor, con una mentalidad abierta, expansiva, agradecido a la música, recuerdo con mucha emoción haber recibido el primer premio en el Festival de la canción del Noroeste argentino, aunque, confieso, no se leer un pentagrama.

¿Una frase, una reflexión que quiera compartir con sus colegas y nuestros lectores?

Mi padre era libanés, siempre me motivo a saber que problemas vamos a tener todos y en diferentes momentos de nuestra vida. Y por eso, me dejo como herencia un proverbio árabe, muy interesante, que los invito a reflexionar: “Cuando te encuentres en un callejón sin salida, recuerda, que la única salida está en el callejón.” Muchas gracias.



— DEPARTAMENTO DE —
Servicios y Beneficios
— AL MATRICULADO —
COLEGIO INMOBILIARIO

CONTROL Y CONTEO DE BILLETES

20%
Descuento



Brindamos un servicio especializado en control y conteo de billetes para operaciones inmobiliarias, garantizando máxima seguridad, precisión y absoluta confiabilidad. Más de 15 años de experiencia respaldan cada operación.

Información y contacto:

CI Nicolás Billia
11 4474 3508



**Colegio
Inmobiliario**



EL DEBER DE INFORMACIÓN ES UNA CORAZA JURÍDICA
EN LA INTERMEDIACIÓN

PH: UN MUNDO APARTE

POR EL DR. TOMÁS SEPLIARSKY
LEYARQ - ABOGADOS ESPECIALISTAS EN ARQUITECTURA LEGAL

En el mercado inmobiliario actual, el PH (Propiedad Horizontal) es un objeto de deseo, pero también un terreno fértil para futuros conflictos legales. A diferencia de un lote propio o un departamento en un edificio o en torre con una administración centralizada, el PH suele arrastrar una historia de informalidad constructiva que el corredor debe saber gestionar para proteger al vendedor, al comprador, la operación y su propio prestigio.

Desfasaje entre el título y la realidad

Muchos de los PHs (me podría animar a decir la “mayoría”) presentan discrepancias entre los metros cuadrados por escritura y reglamento de copropiedad registrados, y la superficie real, los ejemplos clásicos son las terrazas techadas, terrazas no transitables, quinchos, patios cubiertos, entrepisos, o las ampliaciones "de hecho" forman parte de éste vasto mundo del PH.

Veamos que bajo el manto del Art. 2037 del CCyCN, estamos hablando de una unidad funcional dentro de un terreno compartido, pues entonces, el corredor debe ser quirúrgico en este sentido, si la superficie no coincide con la escritura y/o el plano de subdivisión, ocultarlo no es una opción.

De tal modo, es dable comprender, que la precisión en la oferta es la primera línea de defensa contra un reclamo por incumplimiento contractual.

En tal sentido, la normativa es muy clara, por cuanto el Art. 1347 del Código Civil y Comercial de la Nación, reza que:

*“ARTICULO 1347.- Obligaciones del corredor. El corredor debe: (...) c) comunicar a las partes todas las circunstancias **que sean de su conocimiento** y que de algún modo puedan influir en la conclusión o modalidades del negocio”.*

Que **“sean de su conocimiento”**, el subrayado me pertenece, y este deber, que tiene sus raíces en la derogada Ley 20.266 (Art. 36), no debe verse como un obstáculo para la venta, sino como un **estímulo para la transparencia**, y



para ofertar inmuebles que antes no se animaban a publicar. Informar sobre un caño antiguo, un problema de filtración en muros compartidos o un techo con vicios constructivos, elimina la posibilidad de que el comprador alegue desconocimiento o **vicios redhibitorios** en el futuro.

La creatividad ante el defecto constructivo

Para éstos últimos ejemplos, cuando el problema entonces es técnico, la información para la solución debe ser proactiva. Si el inmueble presenta fallas estructurales, filtraciones, humedades, o defectos de algún tipo, o de instalaciones, una estrategia de excelencia consistiría en:

- Presentar un diagnóstico técnico imparcial.
- Adjuntar presupuestos de reparación estimados.
- Documentar el estado de situación: "Esto es lo que hay".

Esta transparencia no espanta al comprador real, por el contrario, le brinda previsibilidad y seguridad jurídica a la operación de compraventa.

En éstos casos, la documentación para prevenir éste vacío



Muchos de los PHs (me podría animar a decir la “mayoría”) presentan *discrepancias entre los metros cuadrados por escritura y reglamento de copropiedad registrados*





legal, se llena con información, ya que No basta con el aviso verbal. Es fundamental que cada detalle o circunstancia especial del PH quede plasmado, en alguno de éstos posibles instrumentos:

1. En la Publicación/Ficha técnica: Es vital consignar con claridad la superficie según plano vs. la superficie real aprovechable. Utilizar leyendas aclaratorias sobre el estado del inmueble y/o conservación evita que el interesado alegue "publicidad engañosa".

2. Reserva: Especificando que el comprador toma conocimiento del estado general y constructivo.

3. Refuerzo: Ratificando las condiciones y los desfases de medidas si existieran.

4. Aceptación: Donde queda firme que la oferta se hizo sobre la base de la información técnica suministrada.

El corredor inmobiliario puede desplegar una estrategia creativa y profesional que aporte valor agregado a su gestión. Presentar de manera imparcial posibles soluciones técnicas o presupuestos estimados para las reparaciones necesarias no solo demuestra honestidad, sino que otorga certidumbre a la operación. La premisa debe ser siempre la transparencia absoluta, informarle al interesado exactamente "qué es lo que hay", es una conducta que elimina el factor sorpresa y posiciona al corredor como un asesor integral que busca la concreción de un negocio jurídico sólido y duradero.

Los detalles sobre el estado del inmueble, sus vicios conocidos y las discrepancias de medidas deben quedar plasmados. De este modo, se genera un rastro documental indiscutible que sella la conformidad de las partes y protege al profesional inmobiliario frente a cualquier intento de imputación de responsabilidad por omisión, asegurando que

el PH sea, efectivamente, un excelente mundo para todos.

Informar no es perder una venta, es ganar una operación acorazada y sin necesidad de buscar una solución legal en la post-venta judicial.



SOBRE EL AUTOR DR. TOMÁS SEPLIARSKY

Abogado, especialista
en Arquitectura Legal,
Responsabilidad Civil y

Seguros, graduado de la Universidad de Buenos Aires en el año 2004. Posgrado de Derecho de Daños – Universidad de Buenos Aires (2006/2007). Desarrolla y produce proyectos de altos estudios en relación al nuevo Código Civil y Comercial, con variadas publicaciones en revistas especializadas. Integrante del programa de Posgrado en Arquitectura Legal, y asesor legal de empresas. Desarrolló su experiencia y conocimiento en "Arquitectura Legal según Butlow".

Especialización en Arquitectura Legal
Especialización profesional en Responsabilidad Civil y Seguros.

www.leyarq.com.ar

correo: tomas@leyarq.com.ar



— DEPARTAMENTO DE —
Servicios y Beneficios
— AL MATRICULADO —
COLEGIO INMOBILIARIO

BENEFICIO AL MATRICULADO

ACRO VIAJES

10%
descuento



Descuentos en paquetes
Nacionales e **Internacionales.**
Consultar otros destinos turísticos
y salidas.



11 3230-2950



info@acroviajes.com



acroviajes.com



JURA DE NUEVOS MATRICULADOS



En abril, el Colegio Inmobiliario celebró, en un marco de gran solemnidad y emoción, dos ceremonias de jura en las que 49 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 CESAR REYNOSO

Las ceremonias de jura de nuevos matriculados del Colegio Inmobiliario, desarrolladas de manera presencial en la sede institucional, se consolidan como uno de los momentos más significativos de la vida colegiada. Más allá del carácter formal y protocolar, representan una instancia fundamental para quienes inician su camino profesional y, a la vez, una oportunidad para reafirmar los valores y principios que sustentan la actividad inmobiliaria.

Cada encuentro transcurrió en un marco de solemnidad y cercanía, acorde con la importancia de la ocasión. La cuidada organización y el acompañamiento constante de las autoridades permitieron que los nuevos corredores vivieran una experiencia profundamente significativa. La jura marca el comienzo oficial de una nueva etapa profesional, pero también la asunción de un compromiso concreto con la ética, la

responsabilidad y la vocación de servicio, pilares esenciales del ejercicio inmobiliario.

El acto contó con la participación de integrantes de la Comisión Directiva, entre ellos Federico Conte y Jorgelina González, referentes del Departamento de Servicios al Matriculado, quienes acompañaron activamente el desarrollo de la ceremonia. Su presencia reafirmó el papel institucional del Colegio como espacio de respaldo, capacitación y defensa de la profesión. Durante sus intervenciones, destacaron la relevancia social y urbana de la actividad inmobiliaria, señalando que la labor del corredor va más allá de la intermediación, impactando directamente en el crecimiento de las ciudades y en la calidad de vida de la comunidad.

Uno de los momentos más valiosos de la jornada estuvo dado por la participación de corredores especialmente invitados, quienes compartieron sus experiencias y brindaron herramientas prácticas para el ejercicio profesional cotidiano. Las exposiciones abordaron temas clave para la actualidad del sector, como la transformación digital, las nuevas tendencias en vivienda e inversión, la evolución de los hábitos de consumo y los desafíos éticos de un mercado cada vez más competitivo y demandante. Estos aportes no solo enriquecieron desde lo técnico, sino que también impulsaron una visión estratégica sobre el futuro de la profesión.

El momento central de la jornada estuvo marcado por las palabras de la presidenta del Colegio, Marta Liotto, quien ofreció un mensaje de profundo contenido institucional y





De este modo, las ceremonias de jura *se consolidan como espacios de celebración institucional* y reflexión profesional, donde la emoción del logro personal se une con la responsabilidad de ejercer una profesión clave para la sociedad.

humano. En su discurso, convocó a ejercer la profesión con integridad, compromiso social y excelencia, remarcando que la ética debe constituir la base de cada decisión profesional. Asimismo, destacó el rol del corredor inmobiliario como actor fundamental en la construcción de ciudades más equitativas, sostenibles e inclusivas.

La presidenta también subrayó la importancia de la capacitación permanente como herramienta esencial para sostener estándares de calidad en un contexto de cambios constantes. En ese marco, la jura se reafirma como un verdadero rito de iniciación: un acto que simboliza la incorporación formal a la matrícula y la integración a una comunidad profesional que comparte responsabilidades, desafíos y metas comunes.

Cada nuevo matriculado no solo asume un compromiso personal con la profesión, sino que pasa a formar parte de un proyecto colectivo orientado al fortalecimiento de una





actividad sólida, prestigiosa y socialmente reconocida. En un mercado dinámico y en permanente transformación, el Colegio renueva su compromiso de acompañar, capacitar y representar a quienes eligen desarrollarse en el ámbito inmobiliario.

Son, en definitiva, la manifestación concreta de una comunidad que proyecta el futuro de la actividad sobre la base del conocimiento, la ética y el compromiso compartido.

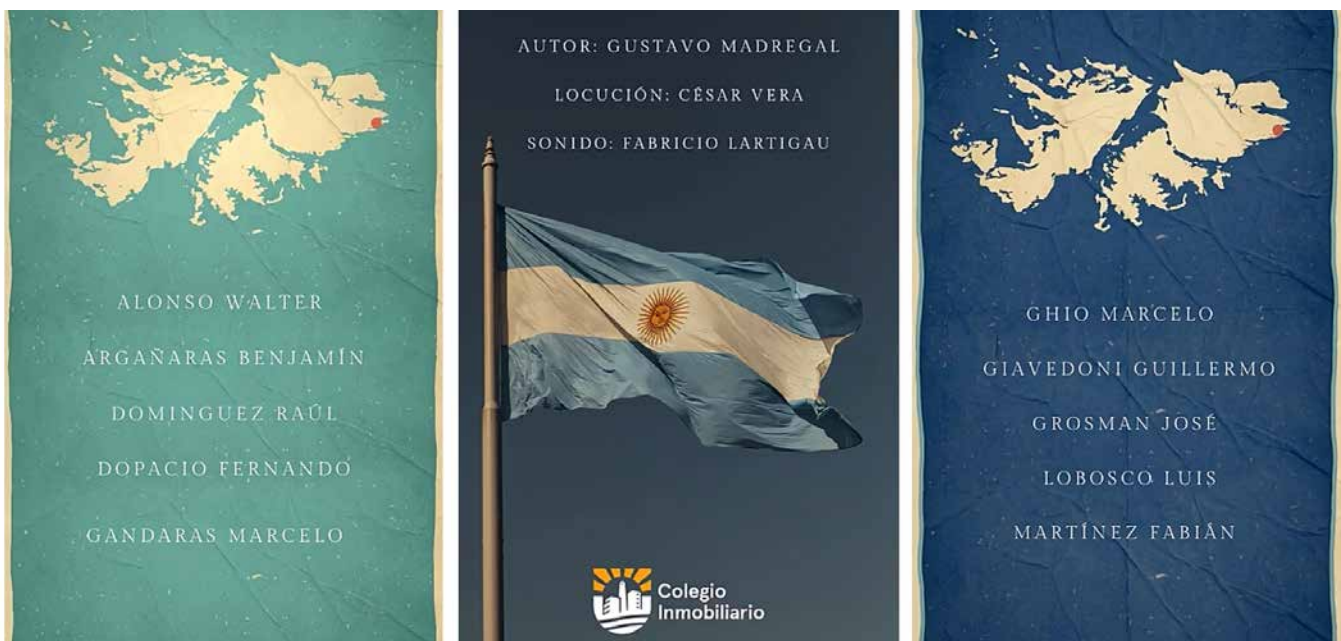


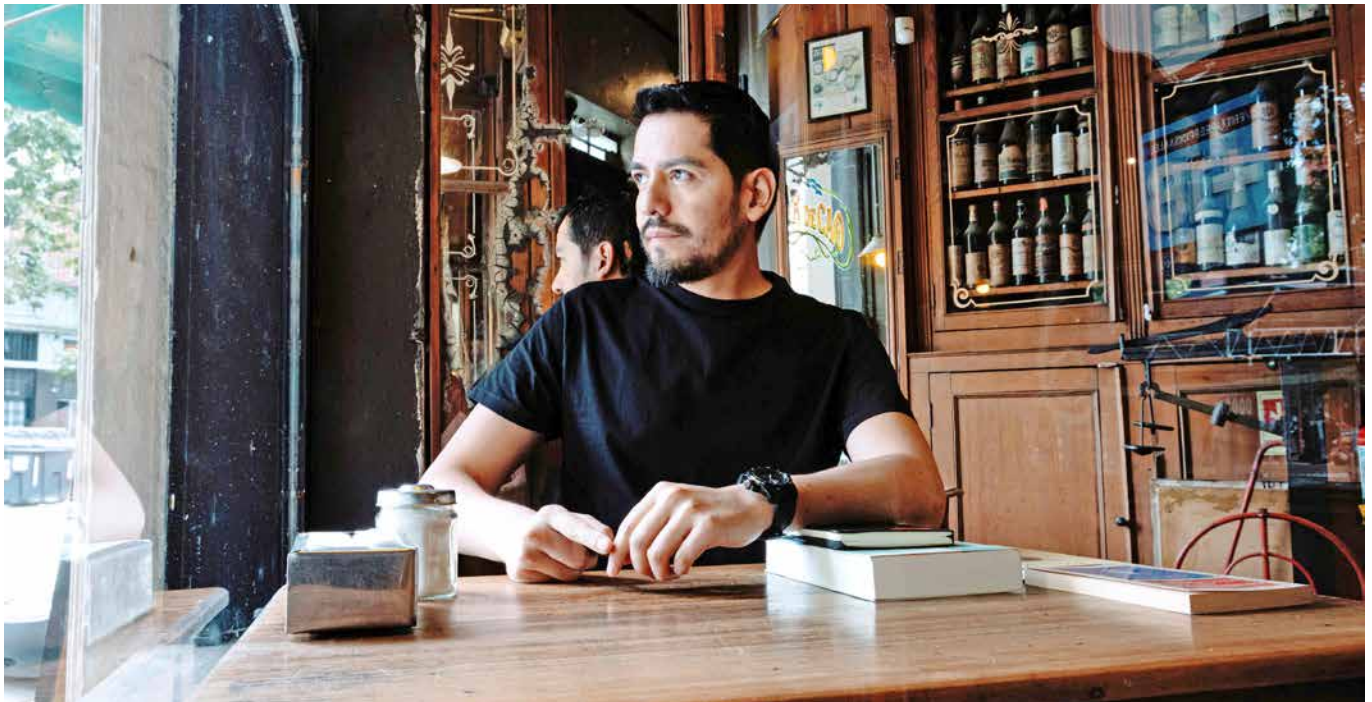
ENTREVISTA A GUSTAVO MADREGAL, PUBLICISTA Y REALIZADOR.

El homenaje por Malvinas es de los más vistos.

Es el cortometraje que realizó Madregal para el Colegio Inmobiliario. Fue un homenaje a los corredores veteranos de la guerra en Malvinas. Puede verse en el canal de YouTube. Además el escritor detalló sobre “Fuera de plano”, la primera y única ficción que une la actividad inmobiliaria con el terror. Es un podcast inspirado en la novela sobre el conde Drácula. Pronto saldrá una versión en libro de texto con un nuevo cuento.

FOTOGRAFÍAS GUSTAVO MADREGAL





Fuera de plano

MIRANDA BOSCH

Fuera de plano

MB Miranda Bosch

Podcast · 6 episodios · Se actualizó por última vez el 1 f...

Fuera de Plano es una ficción sonora de 6 episodios, donde se une el terror con los negocios inmobiliarios...más

Para comenzar, ¿podrías contarnos sobre tu actividad profesional y qué te llevó a vincular el mundo del real estate con la escritura de ficción?

Soy guionista publicitario y escritor. Trabajé 7 años con Mario Pergolini, empecé como guionista en el mítico programa “Cuál Es?” y terminé como Director Creativo en Vortexix. Ahí nació mi pasión por lo audiovisual. Durante años hice spots para empresas nacionales e internacionales, textos de un minuto diseñados para capturar un instante. Cuando llegué a la industria inmobiliaria descubrí otra dimensión. Los edificios y las casas son historias que se construyen para toda la vida. Ya sea una propiedad nueva o usada, siempre hay una narrativa detrás. Desde el momento en que alguien la habita, se despide, hay algo en esos muros que siempre permanece. Fue entonces cuando decidí aplicar toda mi experiencia creativa a un rubro que suele ser conservador.

“Fuera de Plano” es una serie de siete cuentos de terror. ¿Cómo surge este proyecto y cuál es el eje conceptual que atraviesa las historias?

Soy fanático del cine. Una de mis películas favoritas es Nosferatu, joya del expresionismo alemán. Se estrenó

Fuera de Plano es una propuesta única a nivel mundial, no existe algo así. *Es motivo de orgullo para mí y espero que lo sea para los matriculados, como también para la industria creativa porteña.*



en 1922, y fue revolucionaria para la época. Es la historia de Drácula, pero como no habían pagado los derechos cambiaron los nombres y las locaciones. Pero el personaje principal seguía siendo el mismo, un corredor inmobiliario. En 2024 salió una remake muy oscura y cuando la vi se me activó la idea. Esa noche tomé el ejemplar de Drácula en mi biblioteca y comencé a releer con el ojo puesto en nuestra industria.

En la obra, escrita por Bram Stoker, hay un agente inmobiliario, Jonathan Harker, que viaja para venderle unas propiedades al tenebroso Conde. Ese detalle me sirvió de inspiración. Casi 130 años después de la publicación de la novela, produce este podcast.

“Fuera de Plano” es una ficción sonora de 6 episodios, donde se une el terror con los negocios inmobiliarios. La primera y única en su tipo. Todas las historias se desarrollan en diferentes barrios porteños. Al igual que Drácula, el detonante es una operación inmobiliaria.

El terror no es un género habitual dentro de un sector asociado a valores como la confianza, la transparencia y la seguridad. ¿Qué te motivó a elegirlo y qué aporta?

Luego de releer Drácula llegué a la conclusión de que en el fondo la novela es una operación inmobiliaria fallida con elementos de terror. Por eso decidí que mi obra sería también de ese género, como un homenaje a Stoker.

Como buen publicista siempre cuidé el rubro donde me tocó trabajar. El terror y lo sobrenatural se centran en factores ajenos al profesional matriculado. No quiero espoilear, pero se pueden quedar tranquilos que no hay nada malo para nuestro sector.

Fuera de Plano es una propuesta única a nivel mundial, no existe algo así. Es motivo de orgullo para mí y espero que lo sea para los matriculados. También para la industria creativa porteña. Participaron más de 15 profesionales en la producción. Realmente valoro mucho la visión de Francisco Bosch en apostar por un formato novedoso para el sector. El slogan



ENTRÁS, BUSCÁS Y TE MUDÁS



Comprar

Alquilar

PROPIEDAD

Q BUSCAR

- Seleccionar tipo de propiedad -



de Miranda Bosch es Real Estate & Art. Por eso los elegí para este proyecto. La literatura es parte del arte. Escribir y dirigir esta ficción fue posible gracias al apoyo de ellos.

Lo lógico hubiera sido que el Colegio Inmobiliario de Los Ángeles o alguna inmobiliaria de allá hubiera hecho una ficción sonora. No se les ocurrió, lo hicimos nosotros.

¿Cuáles son tus planes en relación con la difusión? ¿En qué formatos está disponible y cómo se puede acceder?

El podcast se estrenó en Halloween del 2025. Está disponible en Spotify y YouTube. Recomiendo escucharlo con auriculares, es un viaje sonoro que te va a meter en la historia. Grabamos con la misma tecnología que se usa en Hollywood, para procesar las voces y con grandes bandas sonoras. Van a escuchar un nivel único en Argentina.

Estamos trabajando con Miranda Bosch en lanzar el libro de Fuera de Plano. Con los 6 cuentos originales que adapté al podcast y con un séptimo que será exclusivo del libro. Esperamos poder lanzar en junio la propuesta.

También realizaste un video institucional para el Colegio para el 2 de abril. ¿Cómo surgió esa iniciativa? ¿Fue un trabajo individual o colaborativo con la institución? ¿Qué repercusión tuvo?

Siempre digo que soy doblemente argentino, porque nació acá y me gusta que haya sido así. La causa Malvinas es algo que siempre apoyé. En una visita que hice al Colegio hablé con Salvador Curutchet, del área de comunicación, y me contó la acción realizada el año pasado para los corredores inmobiliarios que son veteranos de guerra. Ahí se me volvió a prender la lamparita y escribí el guión que se transformó en el spot institucional. Tuvo una repercusión increíble, me sorprendió a mí mismo. Al día de hoy es el segundo video con más likes y vistas del canal de Youtube del Colegio. Agradezco a Marta Liotto y equipo por confiar en mi obra y criterio artístico. Me dieron libertad creativa total. Espero conocer a los veteranos en algún momento, ellos tienen historias del suelo más sagrado de nuestro país.

Además del terror, ¿hay otros géneros o formatos que te interesen explorar en el futuro? ¿Pensás diversificar tu propuesta hacia otros públicos o mercados?

Es la primera vez que escribo terror. De hecho a finales del 2024 fui finalista de un festival internacional de género

policial, Semana Negra, con una novela que estoy escribiendo. Siempre escribí ciencia ficción. Me interesa mucho el futuro, la tecnología, el sistema solar. En 50 años tendremos colonias en la Luna. ¿Habrá un código urbanístico? ¿Se podrá escriturar un lote en la luna? son preguntas como disparadores para futuros proyectos.

¿Tenés nuevos contenidos sobre real estate que integren creatividad, y comunicación?

Soy curioso por naturaleza, siempre tengo. En el rubro inmobiliario encontré un lienzo en blanco y tengo ganas de seguir creando obras en diferentes soportes. Tengo dos proyectos ambiciosos, estoy trabajando en los borradores.

Mi objetivo es redefinir la forma en que se hace comunicación en el real estate.

Si luego de leer esta nota, alguien comparte la misma visión y tiene proyectos en mente, me puede contactar, siempre es bueno compartir experiencias.



SOBRE EL AUTOR GUSTAVO MADREGAL

Fuera de Plano:

Escrito y dirigido por Gustavo Madregal

Producción General: Miranda Bosch

Spotify: <https://shre.ink/oMlb>

Youtube: <https://shre.ink/oM9C>

Vídeo Institucional del Colegio, homenaje a los Veteranos de Malvinas:

Youtube: www.youtube.com/shorts/7YUzJZn4u9U

Contacto Gustavo:

gus.madregal@gmail.com

IG: <https://shre.ink/7N17>



DEPARTAMENTO DE
Servicios y Beneficios
AL MATRICULADO
COLEGIO INMOBILIARIO

25%

Matriculados y
empleados del colegio
consultar familiares



Sport Club

Beneficios exclusivos en Plan Total SportClub.
Descuento 25% matriculados/empleados
y 20% grupo familiar.
Matrícula bonificada y pago mensual
mediante débito automático.



Colegio
Inmobiliario

HABILITACIÓN PROFESIONAL



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

FOTOGRAFIAS ORG. REYNOSO BUSTAMANTE



FOTOGRAFIAS COLEGIO INMOBILIARIO



El Colegio Inmobiliario llevó adelante la ceremonia de entrega de certificados de habilitación profesional (Res. N.º 362), destinados a matriculados que acreditaron su correcto desempeño en el ejercicio de la correduría inmobiliaria. A través de este acto, la institución volvió a reafirmar su compromiso con la transparencia, la legalidad y la protección de los derechos de la sociedad, principios fundamentales que orientan su accionar desde su creación y que sostienen la jerarquización permanente de la actividad profesional.

La ceremonia se desarrolló durante el mes de marzo en la sede institucional y marcaron un momento significativo para la comunidad inmobiliaria. En esta oportunidad, un total de 23 corredores inmobiliarios recibieron su certificado, documento que formaliza su condición habilitada para el ejercicio profesional y que, al mismo tiempo, reconoce el esfuerzo, la responsabilidad y la dedicación



demostrados a lo largo de su trayectoria. Desde el Colegio destacaron especialmente la importancia de recuperar la presencialidad en este tipo de encuentros, no solo por su valor institucional, sino también por la posibilidad de fortalecer los vínculos entre matriculados y generar espacios de integración que consoliden el sentido de pertenencia. Asimismo, remarcaron que la fiscalización del ejercicio profesional constituye uno de los pilares centrales de la tarea colegiada, ya que permite proteger a la sociedad, ordenar el mercado inmobiliario y garantizar reglas claras que favorezcan una competencia leal y transparente entre los distintos actores del sector.

La jornada comenzó con una recepción destinada a los matriculados y sus acompañantes, en un clima de cercanía y participación, pensado para compartir este momento trascendental en la vida profesional de cada corredor inmobiliario. En ese marco, se desarrolló una actividad de integración orientada a reforzar la identidad institucional y a poner en valor el rol que cumple el Colegio como organismo de regulación y acompañamiento profesional.

Durante la apertura, el secretario del Colegio, CI Nicolás Mattera, brindó unas palabras de bienvenida en las que destacó la función esencial de la institución como garante del ejercicio legal, ético y transparente de la actividad inmobiliaria. En su mensaje, hizo especial hincapié en la importancia de la capacitación continua y en la responsabilidad que impli-

ca el ejercicio profesional, recordando que la habilitación no debe entenderse únicamente como un requisito administrativo, sino como un compromiso permanente con la calidad del servicio y con la protección de la sociedad.

Posteriormente, el acto continuó en el gran salón de la Institución, donde tuvo lugar la entrega formal de los certificados de habilitación profesional. Allí, la presidenta del Colegio, Marta Liotto, dirigió un discurso en el que reconoció el esfuerzo sostenido de cada matriculado y destacó la importancia de la fiscalización como herramienta clave para elevar y consolidar los estándares de la profesión.

Durante su intervención, Marta Liotto subrayó que el corredor inmobiliario matriculado cumple un rol social fundamental, al intervenir en operaciones que impactan directamente en el patrimonio y en las decisiones más importantes de familias y empresas. En ese sentido, remarcó que la responsabilidad profesional debe ejercerse con una mirada ética, transparente y profundamente comprometida con el marco legal vigente, entendiendo que la confianza de la sociedad en la actividad inmobiliaria se construye a partir de la profesionalización y el cumplimiento de las normas.

En el marco de la ceremonia, además, se realizó la entrega de certificados de distinción a las inmobiliarias Migliorisi Propiedades, Lavaque Propiedades y Osvaldo Distéfano Propiedades, en reconocimiento a su dedicación y al constante aporte realizado al fortalecimiento institucional. Este



reconocimiento busca poner en valor a aquellos profesionales y empresas que, además de desarrollar su actividad con compromiso y profesionalismo, contribuyen activamente al crecimiento del Colegio y al fortalecimiento del ejercicio legal de la profesión.

Uno de los momentos más significativos de la jornada fue, sin dudas, la entrega personalizada de cada certificado de habilitación profesional. La presidenta Marta Liotto, el Vicepresidente Román Paikin y la prosecretaria Cintia Bibbo fueron los encargados de hacer entrega de las certificaciones, en un clima de emoción, orgullo y reconocimiento compartido con familiares y colegas presentes.

Para muchos de los matriculados, este momento representó la culminación de un proceso de cumplimiento, esfuerzo y compromiso con la profesión, simbolizando la validación formal de su trayectoria y la acreditación oficial de su correcto desempeño dentro del marco normativo vigente.

Cabe destacar especialmente el trabajo realizado por el Departamento de Fiscalización, Inspecciones y Control del Ejercicio Profesional, bajo la dirección de su jefe de departamento, Mart. Samuel Roberto Kotlar. Su labor, junto con el compromiso de todo el equipo, resultó fundamental para la organización, coordinación y desarrollo integral de estas ceremonias, garantizando que cada instancia se llevara adelante con profesionalismo, excelencia y calidez institucional.

La entrega de certificados de habilitación profesional

trasciende el aspecto formal y administrativo. Representa el inicio de una nueva etapa para cada matriculado y la reafirmación del compromiso asumido con la sociedad: ejercer la correduría inmobiliaria con integridad, responsabilidad, formación permanente y absoluto respeto por la normativa vigente.

Cada certificado simboliza también la adhesión a los valores que sostienen la tarea del Colegio Inmobiliario: éti-





ca, profesionalismo, compromiso, solidaridad y defensa del ejercicio legal de la actividad. En este sentido, la Institución renovó su compromiso de continuar acompañando a los corredores inmobiliarios matriculados mediante acciones concretas de capacitación, actualización profesional y fortalecimiento institucional, consolidando así un mercado inmobiliario cada vez más seguro, ordenado y confiable para toda la comunidad.



CAPACITACION SOBRE CONSORCIOS

En noviembre el Colegio Inmobiliario va a organizar un seminario de actualización sobre consorcios. Lo va a dictar el Consejo Profesional de Ciencias Económicas. Lo gestionó el vicepresidente, Román Paikin. Participó junto al corredor, Alberto Loyarte en el ciclo sobre administración de consorcios. Loyarte nos escribió esta crónica sobre el evento en el que también fue expositor.

POR EL CI ALBERTO HÉCTOR LOYARTE - FOTOGRAFÍAS PRENSA



Todos los años, la Comisión de estudios sobre propiedad horizontal del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires realiza para sus matriculados que se dedican a la Administración de Consorcios un ciclo de actualización. El coordinador es el corredor y licenciado en administración, Jorge L. Scampini.

Este año el Dr. Scampini tuvo la gentileza de invitarme a exponer. Eso ocurrió el pasado el 23 de abril en el salón Dr. Manuel Belgrano A. La ponencia tuvo gran cantidad de asistentes con unos 170 profesionales aproximadamente. El tema en que diserté fue sobre las “implicancias de la propiedad horizontal en el mercado inmobiliario”.

Mi exposición formó parte de dos jornadas donde se trataron diversas temáticas de la propiedad horizontal. Se abordó sobre el conflicto de intereses, la ejecución de expensas, conflictos con obras linderas a edificios. Además se trataron otros temas como las implicancias de la reforma laboral, novedades de Metrogas y Edenor, se trazó un comparativo con PH en Brasil. Y se habló sobre tipos de asambleas, convocatoria y actas, responsabilidades del Administrador, y el proyecto TITA desde la visión del propietario.

Esta diversidad de temas fue expuesto por especialistas. Entre los que se destacaron, el abogado Fabián Ramos Director del Instituto de la Propiedad Horizontal del Colegio Público de la Abogacía de la Capital Federal (CPACF). Y los doctores abogados José Luis Alonso Gómez, Jorge Resqui Pizarro, Rodrigo Karpa, Juan Martín Luciani Otaño, Jorge García Chiesa, y la dra. Nelly Diaz.

También participó el arquitecto Ricardo Levi. Viajaron desde Colombia para el evento, el periodista Eve Polanco Becerra, y el ingeniero en sistemas y administradora Luz Dary Nieto Orozco.

Disertaron, por la empresa Metrogas, el ingeniero Marcelo Benítez, Jefe de Gestión de Datos Técnicos, y el Ingeniero Marcelo Lezama, Jefe de Nuevos Negocios. Y representaron a la empresa Edenor, el Dr. Santiago Lomoro (Client Account Manager), y Claudio Angert (Analista Líder de Grandes Cuentas).

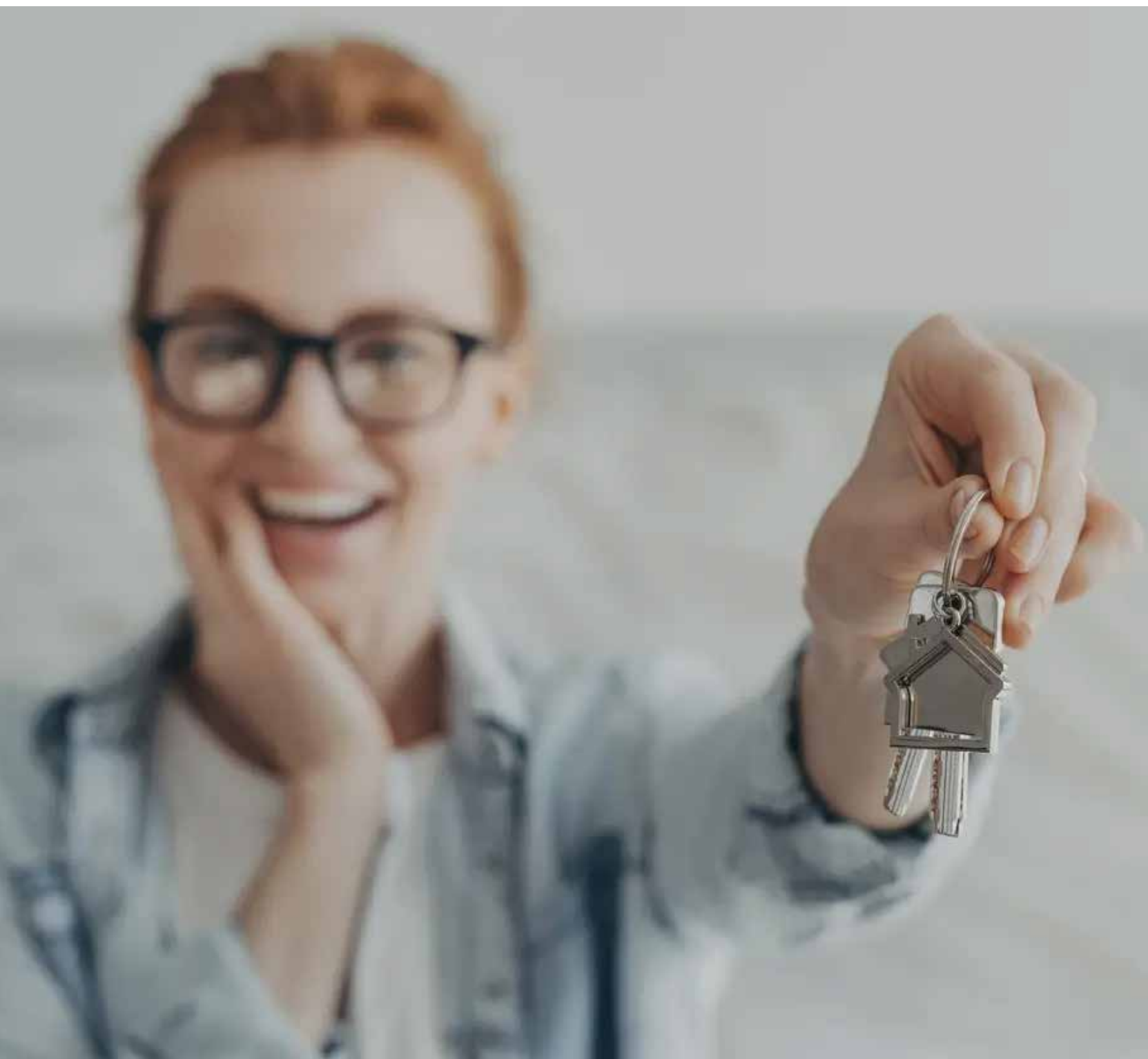
La moderación estuvo a cargo de la Dra. Ana Laura Sabio, el Dr. Jorge L. Scampini, y el Santiago Pontoriero.

Quiero destacar entre los asistentes al Sr. Vicepresidente Primero del Colegio Inmobiliario (CUCICBA), contador



Román Paikin. Juntos tuvimos la ocasión de compartir un amable encuentro con el sr. coordinador de la Comisión organizadora. En esa muy productiva reunión se dispuso organizar una actividad en común para el mes de noviembre próximo. También se analizó la posibilidad de organizar una capacitación conjunta en la sede de nuestro Colegio sobre el tema de consorcios.

La participación en estas jornadas muestra la importancia de la interacción entre profesionales de diferentes rubros para la mejora profesional de todos. Un aspecto para destacar fueron las participaciones del Dr. Luciani, quién había estado recientemente en una Jornada de Derecho Comparado en Brasil. Así como la periodista y la colega colombianas que comentaron como funciona la PH.



El seguro de caución que el mercado inmobiliario estaba esperando

El acceso a la vivienda en alquiler sigue siendo uno de los grandes desafíos del mercado inmobiliario argentino. Las garantías tradicionales se volvieron un obstáculo casi insalvable para muchos inquilinos. Desde Hipotecario Seguros llegaron con una propuesta que promete cambiar las reglas del juego.

POR GASTÓN GIACHELLO
DIRECTOR COMERCIAL DE HIPOTECARIO SEGUROS

¿Cómo está hoy el mercado de alquileres en Argentina desde la óptica de las garantías?

La situación es bastante compleja y la vivimos a diario. El inquilino argentino hoy enfrenta una traba enorme antes incluso de firmar un contrato: conseguir una garantía. La garantía propietaria tradicional —esa donde un familiar o conocido pone en juego un inmueble propio— se volvió prácticamente un lujo. Las propiedades en Argentina escalaron de valor y muchos potenciales garantes ya no califican, o directamente los inquilinos no tienen en su entorno a alguien dispuesto a asumir ese riesgo.

A eso se suma que el proceso se demoró históricamente semanas: escrituras, certificados, verificaciones registrales... Un corredor inmobiliario sabe perfectamente lo que es perder una operación porque la garantía no llegó a tiempo. El mercado pedía a gritos una solución más ágil y accesible.

¿Qué alternativas existen hoy y cuáles son sus limitaciones?

Surgieron en los últimos años lo que se conoce como 'fianzadoras', empresas que otorgan garantías de alquiler. El problema es que la gran mayoría de estas firmas no

está regulada por ningún organismo de control estatal. No están supervisadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Eso significa que el propietario que acepta esa garantía está, en realidad, tomando un riesgo enorme: si el inquilino incumple y la fianzadora no responde —algo que lamentablemente ocurre— el propietario queda desprotegido y el corredor inmobiliario en una situación incómoda.

Hay una diferencia fundamental que queremos que quede muy clara: una póliza emitida por una aseguradora regulada como Hipotecario Seguros tiene respaldo, tiene solvencia auditada, tiene el Estado mirando. Eso no es un detalle menor; es la diferencia entre una promesa de papel y una garantía real.

¿Cómo surge la decisión de Hipotecario Seguros de entrar en este segmento?

Hipotecario Seguros tiene ADN vinculado al mercado de la vivienda. Somos parte del Grupo Banco Hipotecario, que tiene décadas de historia financiando el acceso a la casa propia en Argentina. Entonces cuando empezamos a ver que el eslabón del alquiler —que para muchas familias es el paso previo a la vivienda definitiva— estaba lleno de trabas y de soluciones cuestionables, fue natural para nosotros preguntarnos: ¿qué podemos aportar?

La respuesta fue diseñar un seguro de caución de alquiler residencial que sea verdaderamente simple, rápido y seguro. No un producto pensado desde el escritorio, sino desde



la realidad del corredor inmobiliario que necesita cerrar una operación sin que la garantía sea el cuello de botella.

¿Qué es exactamente el seguro de caución de alquiler residencial de Hipotecario Seguros?

Es una póliza de seguro —emitida bajo la supervisión de la Superintendencia de Seguros de la Nación— que reemplaza completamente a la garantía propietaria tradicional. El inquilino contrata la póliza, y esa póliza es la garantía que le presenta al propietario. Si el inquilino incumple con el pago del alquiler u otras obligaciones del contrato, el propietario tiene el respaldo de una aseguradora regulada y solvente para reclamar.

Para el corredor inmobiliario, esto simplifica enor-



El corredor inmobiliario es absolutamente central en nuestra estrategia. Son ellos los que están en el campo, *los que conocen a los inquilinos y a los propietarios*, los que necesitan herramientas que les simplifiquen el trabajo.

Una vez aprobado, la póliza se emite de forma inmediata y digital. El corredor puede tenerla en sus manos ese mismo día. Pensamos el producto poniendo al centro de la escena la agilidad operativa, porque entendemos que en el mercado inmobiliario el tiempo es crítico. Una operación que se demora puede caerse, y eso tiene un costo real para todos: para el inquilino, para el propietario y para el corredor.

¿Qué cubre exactamente la póliza y qué garantías le ofrece al propietario?

La póliza cubre las obligaciones del contrato de alquiler: falta de pago de alquileres, daños al inmueble, y expensas e impuestos que sean responsabilidad del inquilino según el contrato. El propietario, ante un incumplimiento, puede hacer el reclamo directamente a Hipotecario Seguros, que como aseguradora regulada tiene la obligación legal y los recursos para responder.

Y acá está otro punto clave que diferencia a nuestro producto: cuando el propietario ve 'Hipotecario Seguros' en una póliza, sabe que tiene detrás al Grupo Banco Hipotecario, una institución con historia y solvencia en Argentina. Eso genera una confianza que ninguna fianzadora sin regulación puede ofrecer.

¿Cómo es el costo para el inquilino? ¿Es accesible?

El precio es accesible, y eso es algo que cuidamos mucho porque entendemos que el inquilino ya tiene suficientes gastos al momento de mudarse. Pero además del precio en sí, diseñamos el producto con la mayor flexibilidad posible en cuanto a la forma de pago. Tenemos todos los medios de pago disponibles, y el cliente elige cómo le resulta más cómodo.

mamente el trabajo: ya no hay que salir a buscar garantes propietarios, ya no hay que esperar verificaciones registrales interminables, ya no hay que explicarle al propietario que la garantía que le traen es de una empresa sin regulación. Hay una póliza, hay una aseguradora, hay respaldo real.

¿Cómo es el proceso para obtener la póliza? ¿Es realmente tan ágil como prometen?

Sí, y eso es algo que nos enorgullece mucho. El proceso es 100% online y está diseñado para resolverse en minutos, no en semanas. El inquilino ingresa a nuestra plataforma, completa sus datos, y el sistema evalúa en tiempo real si califica. No hay papelería, no hay que presentar escrituras de nadie, no hay que hacer colas en ningún lado.

do: puede abonar en un único pago o en cuotas, según su situación. Un punto que nos diferencia y que vale destacar: quienes paguen con tarjeta de crédito del Banco Hipotecario tienen la posibilidad de hacerlo en cuotas sin interés. Eso es un beneficio concreto y tangible para el inquilino en el momento en que más lo necesita.

Y siempre digo lo mismo: hay que pensar en el costo de oportunidad. Un inquilino que hoy no consigue garantía se pierde una vivienda, o termina aceptando condiciones peores. Frente a eso, una inversión accesible y flexible para tener una póliza respaldada por una aseguradora regulada se justifica sola.

¿Qué rol juega el corredor inmobiliario en este modelo?

¿Cómo los incorporan?

El corredor inmobiliario es absolutamente central en nuestra estrategia. Son ellos los que están en el campo, los que conocen a los inquilinos y a los propietarios, los que necesitan herramientas que les simplifiquen el trabajo. No diseñamos esto pensando en venderle al inquilino directamente ignorando al corredor: lo diseñamos para que el corredor pueda ofrecerlo como una solución concreta en el momento en que la garantía se vuelve un problema. Por eso nos interesa especialmente estar presentes en el Colegio y en el trabajo cotidiano con los colegiados. Queremos que cada corredor conozca el producto, entienda cómo funciona y pueda explicárselo con confianza a sus clientes. Hay capacitación, hay soporte, hay un equipo detrás. No los dejamos solos.

¿Qué diferencia a Hipotecario Seguros de otras compañías que podrían entrar a este mercado?

Primero, la trayectoria y el respaldo institucional. No somos un startup sin historia ni una fintech que apareció el año pasado. Somos parte de un grupo financiero que tiene décadas vinculado a la vivienda en Argentina. Eso importa cuando hablamos de garantías, porque garantizar es exactamente eso: estar cuando las cosas se complican.

Segundo, la regulación. Insisto en este punto porque creo que el mercado aún no terminó de dimensionar su importancia. Somos una aseguradora supervisada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Eso implica requisitos de solvencia, reservas técnicas, auditorías. No es lo mismo que una empresa que se llama 'garantizadora' pero no tiene ningún organismo mirándole los números.

Y tercero, la tecnología al servicio de la simplicidad. Hemos invertido en que el proceso sea fluido, rápido y sin fricciones. Porque sabemos que la mejor solución es la que se puede usar de verdad en el día a día.

¿Cuál es el mensaje que le quieren dejar a los corredores inmobiliarios del Colegio Inmobiliario?

Que tienen en el seguro de caución de Hipotecario Seguros una herramienta concreta para resolver uno de los cuellos de botella más frecuentes del mercado: la garantía. Ya no tienen que perder operaciones por ese motivo, ya no tienen que lidiar con procesos lentos o con garantías cuya solidez es dudosa.

Les ofrecemos velocidad —emisión online en minutos—, practicidad —proceso 100% digital sin papelería—, agilidad —respuesta inmediata para no perder la operación— y, sobre todo, seguridad jurídica y financiera real. Porque detrás de cada póliza hay una aseguradora regulada, con respaldo y con compromiso.

La vivienda es un derecho, y el acceso al alquiler debería ser un camino más transitado de lo que es hoy. Desde Hipotecario Seguros estamos comprometidos a hacer nuestra parte para que eso sea posible. *Los invitamos a sumarse.*



SOBRE EL AUTOR **GASTÓN DARÍO GIACHELLO**

Es Director Comercial en Hipotecario Seguros, donde lidera la estrategia

de crecimiento y el desarrollo de nuevos negocios. Cuenta con una amplia trayectoria en la industria aseguradora, habiendo ocupado roles de liderazgo en áreas comerciales y de expansión de canales. Previamente se desempeñó como Gerente Comercial y Desarrollador de Nuevos Negocios en Orbis Seguros. Formado en la UP y UCEMA con orientación a negocios y marketing.



Colegio
Inmobiliario



SERVICIO AL MATRICULADO

GASTRONOMIA



**Restaurante
Español**

B. de Irigoyen 180
11 5612-3008



20%

descuento
en efectivo



**Restaurante
Centro Vasco
Francés**

Moreno 1370
11 4382-0244



20%

descuento
en efectivo

2026, ¿AÑO DE LA ECONOMÍA REAL?

En el marco de su agenda institucional orientada a la capacitación, la actualización profesional y el análisis de los principales escenarios que impactan en la actividad, el Colegio Inmobiliario llevó adelante, el pasado 20 de marzo, una destacada jornada de reflexión y análisis económico con la participación del Lic. Claudio Zuchovicki, uno de los referentes más reconocidos del ámbito financiero y económico del país.





La conferencia, titulada “2026, ¿año de la economía real?”, convocó a una importante cantidad de matriculados, corredores inmobiliarios, desarrolladores, inversores y referentes del sector, quienes participaron de un encuentro especialmente pensado para aportar herramientas de análisis y perspectivas sobre el presente y futuro de la economía argentina y su vínculo directo con el mercado inmobiliario.

Durante su exposición, Zuchovicki desarrolló un profundo análisis del escenario macroeconómico actual, abordando variables fundamentales como la inflación, el acceso al financiamiento, la evolución del tipo de cambio, las tasas de interés, el crédito hipotecario y las expectativas de inversión. A través de un enfoque claro y dinámico, planteó la necesidad de comprender los ciclos económicos para interpretar mejor los

movimientos del mercado y anticipar escenarios posibles.

Uno de los conceptos centrales de la charla estuvo vinculado al pasaje de una economía financiera hacia una economía real, donde la producción, la inversión y el consumo vuelven a ocupar un rol determinante. En este sentido, explicó que los cambios en las condiciones económicas obligan a repensar estrategias y a adaptar modelos de negocio, especialmente en sectores sensibles a las variaciones de confianza y liquidez, como el inmobiliario.

Asimismo, remarcó que los contextos de incertidumbre, aunque desafiantes, suelen generar nuevas oportunidades para quienes logran interpretar correctamente las señales del mercado. La capacidad de leer tendencias, entender el comportamiento de los consumidores y adaptarse con rapidez se presenta hoy como un diferencial competitivo clave para los profesionales del sector.

Otro de los ejes destacados fue el análisis de las nuevas dinámicas de la demanda inmobiliaria. En este punto, se hizo foco en la transformación del perfil de quienes buscan acceder a una propiedad, donde las decisiones de compra ya no responden únicamente a variables tradicionales, sino también a nuevas formas de habitar, trabajar e invertir.

En ese marco, Zuchovicki se refirió al crecimiento sostenido de los desarrollos en pozo como alternativa de inversión y resguardo de valor, especialmente en escenarios de reacomodamiento económico. También destacó la aparición de una nueva generación de inversores, con perfiles más jóvenes, más informados y con una fuerte impronta digital, que analizan oportunidades desde una lógica diferente a la de años anteriores.

La transformación tecnológica fue otro de los temas abordados durante la jornada. El especialista destacó cómo la digitalización está modificando profundamente la manera de operar dentro del sector inmobiliario, desde la captación de clientes hasta la comercialización de propiedades. En este contexto, subrayó la importancia de incorporar herramientas digitales, fortalecer la presencia en redes sociales y optimizar la comunicación como parte de una estrategia integral de posicionamiento y crecimiento.

A su vez, hizo especial énfasis en la construcción de confianza como uno de los activos más importantes dentro de cualquier mercado. En ese sentido, sostuvo que la transpa-





rencia, la profesionalización y la capacitación continua son pilares fundamentales para consolidar relaciones sólidas con clientes e inversores. Allí destacó el rol de las instituciones profesionales como actores centrales en la promoción de buenas prácticas y en la generación de espacios de formación permanente.

La jornada incluyó además un espacio de intercambio abierto, donde los matriculados pudieron realizar consultas e intercambiar inquietudes sobre la coyuntura económica y su impacto concreto en la actividad diaria. Este diálogo permitió trasladar conceptos macroeconómicos a situaciones reales del mercado inmobiliario, generando una instancia de aprendizaje práctico y enriquecedor. Con este tipo de iniciativas, el Colegio Inmobiliario reafirma su compromiso con el crecimiento y desarrollo de sus matriculados, promoviendo espacios de formación de alto nivel y generando herramientas que permitan afrontar con mayor solidez los desafíos de un mercado en permanente transformación.

La participación del Lic. Claudio Zuchovicki dejó una valiosa reflexión: entender la economía ya no es una opción, sino una necesidad estratégica para quienes buscan proyectar su actividad, tomar mejores decisiones y construir oportunidades en un contexto de cambio constante.



GUIA DE BENEFICIOS

El Departamento de Beneficios y Servicios al Matriculado sigue ampliando su red de convenios con empresas e instituciones de distintos rubros, para ofrecer beneficios que acompañen la vida profesional y personal de los corredores inmobiliarios.







25%

ALOJAMIENTO SPA EN DOLORES

CONTACTO

Administración y Reservas:
11 2325-2222

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.

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 TURISITCO

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

HOTELES. 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. 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

CONTACTO

Carlos Calvo 299, San Telmo

@lacarbonera.santelmo

La Carbonera San Telmo

+54 9 11 2561-3497

contacto@lacarbonerasantelmo.com

www.lacarbonerasantelmo.com

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.

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%



IMPRESION 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.

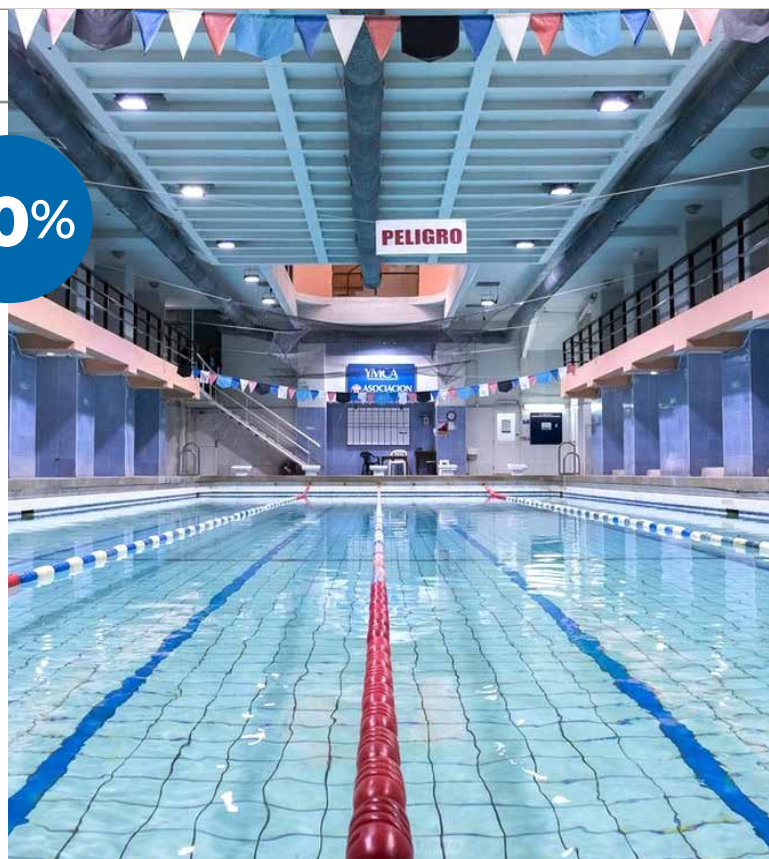
CONTACTO

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

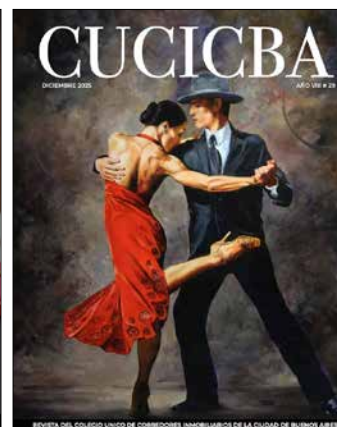
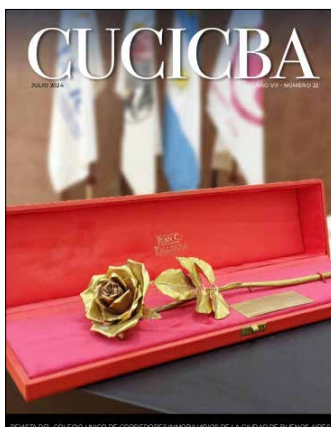
(Solo por whatsapp)+54 9261-534-7730

gestion.comercial.mdz@gmail.com



LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 31** 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](https://www.x.com/@colegioinmobi)

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



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

AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2025/2027

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE

Marta Liotto

VICEPRESIDENTE 1º

Román Paikin

VICEPRESIDENTE 2º

Nélida Abdala

SECRETARIO

Nicolás Mattera

PROSECRETARIO

Cintia Bibbo

TESORERO

Miguel Chej Muse

PROTESORERO

Maricel Jorge

VOCALES TITULARES

Pablo Abbatangelo

Vanesa Armesto

VOCALES SUPLENTES

Julio Biber

Ana Scardulla

Leonardo Sabaj

Julieta Antonini Modet

Ernesto Spolski

Paola Zugueb

Manuel Schvarzman

Ana Rodríguez

Pablo Nuble

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

Jorge Alberto La Torre

Patricia Alcaraz

Fernando Coluccio

Nora Chezzi

José Becerra

INTEGRANTES SUPLENTES

Angelica Bravo

Víctor Blanco

Graciela Coto

Oscar Bellino

María Cruz Casares

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

01.- Suppa, Fortunato José

02.- Godoy, Mónica Isabel

03.- Iradi, Hernán Diego

04.- Insúa, Analía Verónica

05.- Manikis, Jorge

06.- Marchese, Marcela Noemí

07.- Bellino, Bat Emiliano Oscar

08.- Moriello, Yanina Emma

09.- Laurenzano, Lucas Hernán

10.- Giani, Graciela Ester

11.- Nuñez, Eduardo Juan

12.- Lemes, Novas Blanca Cristina

13.- De, Elizalde Alejandro Luis

14.- Pipparola, Cecilia Gabriela

15.- García, Alberto Ricardo

16.- Crivez, Silvana Gabriela

17.- Mosquera, Pablo Norberto

18.- Benincasa, Lia Berta Magdalena

19.- Grisotto, Fernando Enrique

20.- Iabichella, Karina Cristina

21.- Colatarci, Agustin Antonio

22.- Perez, Cecilia Haydee

23.- Nosedá, Fabián Ezequiel

24.- Ramírez, Marcela Beatriz

25.- Vozzi, Fabián Angel

26.- Butorac, Adriana María

27.- Tomasco, Blas Gustavo

28.- Estevez, María del Carmen

29.- Pereyra, Raúl Jaime

30.- Olguín, Silvina Laura

31.- Navarro, Isturiz Jorge Ubaldo

32.- Saavedra, Noemí

33.- Pagura, Federico Ivan

34.- Tossi, Mónica Graciela

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Diego Ruben Armua

Alejandra Gabriela Vela

Walter Esteban Porta

INTEGRANTES SUPLENTES

Gabriela Mónica Jabie

Gastón Luis Labourdette

María Fernanda Montaña

35.- Romay, Marcelo Fabián

36.- Espeche, Leticia Adriana

37.- González, Armando José

38.- Galarza, Dora Margarita

39.- Gomez, Daniel

40.- Barrena, Mónica Graciela

41.- Sanfelippo, Miguel Gonzalo

42.- Ramírez, Sandra Liliana

43.- Caputo, Armando Roque

44.- Mohadeb, Viviana Adela

45.- Esmoris, Alejo

46.- Giménez, Ivana Soledad

47.- Vidigh, Juan Carlos

48.- Mazzoni, María Fernanda

49.- Veiga, Gustavo Jorge

50.- Strangis, María Alejandra

51.- Quijano, Guesalaga Diego Fernando

52.- Arocha, Valeria Noemí

53.- Harari, Alberto Claudio

54.- Vezzulla, Ana María

55.- Ravera, Briand Pedro

56.- Costa, María Isabel

57.- Nieto, Lautaro Alfredo

58.- Clemente, Silvana Gabriela

59.- Soto, Eduardo Ariel

60.- Gallelli, Sandra Catalina

61.- Barros, Ricardo

62.- Sánchez, Patricia Edith

63.- Perotti, Helio Ernesto

64.- Maurin, Caraciolo Mirtha Gabriela

65.- García, Marcelo Adrián

66.- Felicitas, Fuentes

67.- Moretti, Alejandro Claudio

SI VAS A

TASAR

VENDER

COMPRAR

ALQUILAR

**CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MATRICULADO**

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



**Colegio
Inmobiliario**

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