

CUICBA

JULIO 2026

AÑO IX # 32



Auditorio
Manuel Belgrano





15
Finaer
AÑOS

**ACOMPañANDO AL
MERCADO INMOBILIARIO**

Tenés Finaer, tenés Garantía

🌐 finaersa.com.ar

📞 11-6842-5100

La actividad inmobiliaria necesita más profesionalismo



Los profesionales inmobiliarios del país tenemos una amplia coincidencia sobre la necesidad de incorporar cambios en nuestra actividad. Somos mayoría quienes entendemos que se necesita más transparencia, más profesionalismo y más previsibilidad. Para beneficio y protección de la sociedad en su conjunto.

Por esto creemos que la discusión sobre los cambios en nuestro sector debería centrarse en mejorar las normas existentes. En principio para darle más seguridad a quienes confían en nosotros para realizar sus transacciones inmobiliarias. Sólo en la Ciudad de Buenos Aires, más del 97 % de esas personas contratan los servicios profesionales de nuestros colegiados.

Esto es muy diferente a lo que proponen en el oficialismo. Detrás de la consigna sobre la mal llamada “desregulación” existe un interés concreto. Quieren transformar la actividad profesional, pública, formal y regulada, en un esquema de intermediación, anónimo, flexible, e inseguro.

Pretenden abrir la puerta para que entren las franquicias multinacionales, gigantes plataformas digitales, y agentes sin formación, ni responsabilidad legal ni patrimonial. Abrir indiscriminadamente la actividad va a generar muchos problemas, conflictos legales, y perjuicios en el patrimonio de la comunidad. Con estos cambios cualquier persona podría hacer un operación. Por ejemplo alguien que viene de manejar un auto en una aplicación. Dejarían 10 mil dólares a un desconocido en un bar para reservar un compra de un departamento?.

El objetivo final de estas reformas es precarizar la actividad inmobiliaria. Si llegaran a flexibilizar la profesión, habrá un mercado con mayor inseguridad, más incertidumbre, y creciente inestabilidad. En este contexto donde el mercado volvió a activarse, debilitar la profesión colegiada va a transformarse en un riesgo innecesario para familias, ahorristas e inversores.

Otro eslogan que se escucha, es que las transacciones inmobiliarias tengan menor costos. Se desconoce que nuestras instituciones no fijan honorarios para sus matriculados, ni intervienen en las operaciones. Por otra parte, los Colegios se financian única y exclusivamente con la matrícula de sus profesionales. Y no reciben aportes de ningún Estado, ni organismo oficial, ni entidad semi- pública.

Además hoy existe más libertad para quienes operan en el mercado inmobiliario. La decisión del actual gobierno de derogar la ley de alquileres, habilitó la libre negociación para fijar los valores de las locaciones entre las partes. También en el segmento de las compraventas el mercado fluctuó según sus propias condiciones.

Por otra parte, en los borradores publicados con estas ideas ni siquiera se avanza hacia la vía digital. Tampoco se propone incorporar alguna herramientas tecnología que ayude a reconvertir a nuestro sector frente a esta revolución digital que vivimos.

Pese a los comentarios y noticias publicadas no hay una propuesta oficial presentada. Es decir que hasta ahora no ingresó en el Congreso de la Nación ningún proyecto de ley del Poder Ejecutivo con esta iniciativa.

No obstante en mi condición como representante institucional tanto en la Ciudad como a nivel nacional en COFECI, quiero reconocer la amabilidad de las autoridades por escuchar nuestros planteos. Y destacar el mantenimiento de un diálogo fluido, respetuoso, y constructivo. Pese a plantear posiciones diferentes y de intercambiar puntos de vistas ideológicos antagónicos.

Agradecer la predisposición del Sr. Ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger y de sus funcionarios para recibirnos en la sede del ministerio. También resaltar la reunión con el Señor Presidente Provisional del Senado de la Nación, Senador por la provincia de San Luis, Bartolomé Abdala.



Marta Liotto

STAFF

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

DIRECTORA GENERAL
CI Marta **Liotto**

DIRECTORA EDITORIAL
Annie **Ballandras**

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

CI **Alejandra Vela**
CI **Miguel Chej Muse**
Dr. **Tomás Sepliarsky**
Dra. **Alejandra García**
CI **Fernando Sciarrotta**
Dra. **Florencia Bo**
CI **Alejandro Braña**
CI **Gabriela Giusto**
CI **Román Paikin**

COMUNICACIÓN
Diego **Colombres**

REDES SOCIALES
Franco **Duarte**
AGENCIA DE PRENSA
Open Group

ARTE
Salvador **Curutchet**

FOTOGRAFÍA
Org. Reynoso **Bustamante**
Salvador **Curutchet**
Franco **Duarte**
Ulises **Rachich**

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

Revista CUCICBA, Año 9, Edición N°32. Edición digital.
JULIO 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 #32 | JULIO 2026

03 Editorial.

Por la Presidente CI Marta Liotto.

08 Entrevista al CI Miguel Chej Muse, Tesorero del Colegio Inmobiliario.

20 Entrevista a la Dra. Alejandra García, presidenta del Colegio Público de la Abogacía de la Capital Federal (CPACF).
Por Diego Colombres

30 CoFeCI expresó su posición sobre el proyecto de reforma en el sector ante autoridades del Senado.

34 Ceremonias de Jura.

42 Un nombre con profundo significado.

48 Inferencia de escrituras en CABA.

52 Cabaprop en BATEV 2026.

58 El futuro pyme impulsa al sector inmobiliario.

62 Evolución del mercado de créditos hipotecarios.
Por el CI Alejandro Braña

66 A 10 años de nuestra adhesión al Pacto Global de la ONU.

Por el CI Román Paikin

72 La cláusula Debida Diligencia (*Due Diligence*) en la reserva de compra de inmuebles.
Por el Dr. Tomás Sepliarsky

78 Claves actuales sobre locaciones y desalojos.

80 Dupla Campeona.

82 Del que ejecuta al que decide.

Por el CI Fernando Sciarrotta

88 AMLIFY: Una solución tecnológica para el cumplimiento de la normativa UIF en el sector inmobiliario.
Por Florencia Bo

92 Tasar bien para vender mejor. *Por la CI Gabriela Giusto*

96 Buenos Aires en invierno. *Por Annie Ballandras*

102 Guía de beneficios.

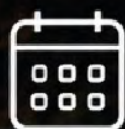
114 La revista de CUCICBA.



Colegio
Inmobiliario

TE ESPERAMOS EN

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA



12 Y 13

AGOSTO DE 2026



HOTEL HILTON
BUENOS AIRES

EL COLEGIO INMOBILIARIO ESTARÁ PRESENTE EN
UNA NUEVA EDICIÓN DEL **PRINCIPAL ENCUENTRO**
DEL MERCADO INMOBILIARIO.

¡VISITÁ NUESTRO STAND N°197!



**EL FUTURO DEL REAL ESTATE SE
CONSTRUYE CON TECNOLOGÍA**

En Finaer creemos que la mejor experiencia para inmobiliarias, propietarios e inquilinos nace de combinar innovación, solvencia y servicio.

Hoy nuestra garantía puede gestionarse de punta a punta de forma digital, desde cualquier dispositivo y sin necesidad de traslados.

Mientras el mercado evoluciona, seguimos invirtiendo en tecnología, automatización e inteligencia artificial para desarrollar soluciones cada vez más ágiles, simples y eficientes.



**SAI
SISTEMA DE AUTOGESTIÓN INMOBILIARIA**

Seguí el estado de tus solicitudes en tiempo real, consultá documentación y gestioná tus operaciones desde un único lugar

Porque nuestro objetivo no es solo garantizar alquileres.

Es ayudar a transformar la experiencia inmobiliaria, combinando innovación, tecnología y la capacidad de respuesta que el mercado necesita en un contexto crediticio cada vez más desafiante.

Tenés Finaer, tenés Garantía 

 finaersa.com.ar

 11-6842-5100

PORQUE MÁS FACILIDADES PARA EL INQUILINO TAMBIÉN
SIGNIFICAN **MÁS OPORTUNIDADES PARA TU INMOBILIARIA.**



**OBTENÉ TU GARANTÍA
DE ALQUILER EN**

12

**CUOTAS
SIN INTERÉS**

exclusivo



**mercado
pago**

Promoción sujeta a los plazos de vigencia establecidos en publicaciones emitidas por SISTEMA FINAER S.A. a través de sus medios digitales oficiales. No acumulable con otras promociones y/o descuentos vigentes".



CI MIGUEL CHEJ MUSE, TESORERO DEL COLEGIO INMOBILIARIO

“La gente elige a los profesionales matriculados porque le damos seguridad jurídica”.

En esta entrevista se refiere a la propuesta oficial para desregular el funcionamiento del sector inmobiliario y advierte que los corredores cuidan el bien más importante de las familias. Destaca, además, que el Colegio interviene y resuelve la mayoría de los conflictos sin que la ciudadanía tenga que acudir a la Justicia, y detalla el trabajo del Observatorio Estadístico y las mejoras de gestión que impulsa desde la Tesorería.

POR DIEGO COLOMBRES
FOTOGRAFÍAS COLEGIO INMOBILIARIO Y ARCHIVO

LA DESREGULACIÓN ES LA DESPROFESIONALIZACIÓN

La propuesta oficial pretende que no haya carrera universitaria, lo que significa una desprofesionalización. La desregulación ya existe: nadie está obligado a contratar a un corredor inmobiliario, pero la gente decide hacerlo. El 98 % de las personas elige a un profesional matriculado porque le da seguridad jurídica, asesoramiento profesional y tranquilidad para llevar adelante la transacción más importante de su vida.

Que no haya una carrera universitaria significa que cualquiera podría intermediar sin tener los conocimientos que la actividad demanda, y eso deja desprotegida a la sociedad. En una operación inmobiliaria hay que tener conocimientos notariales, jurídicos, fiscales, registrales y contables, entre muchos otros. Los corredores inmobiliarios evitamos estafas y, cuando hay problemas, interviene el Colegio. La mayoría de las veces se generan soluciones rápidas y las partes quedan muy conformes con la intervención de la institución. Dentro de las funciones que nos dio la ley está la de verificar los antecedentes penales de los aspirantes a la matrícula y que no registren concursos ni quiebras, lo que genera mucha tranquilidad a la sociedad.

¿Dejarías una reserva de 10.000 dólares en un bar, a una persona cualquiera? La gente hace una o dos operaciones en toda su vida. Es el ahorro de la familia. No tiene sentido hacerlo con un ilegal.

¿Cuál es el valor agregado que ofrece un corredor inmobiliario matriculado?

Hay tres puntos centrales:

- **Seguridad transaccional:** transforma un proceso complejo en una operación segura, eficiente y jurídicamente respaldada en cada paso.

- **Certeza operativa:** genera una negociación ágil, clara y acorde a la ley.

- **Tranquilidad integral:** aporta el respaldo legal y técnico necesario para que las partes operen con total confianza de principio a fin.

FISCALIZACIÓN: COMBATIR EL EJERCICIO ILEGAL Y ACOMPAÑAR AL MATRICULADO

¿Hablamos de la Comisión de Fiscalización?

Por la Ley 2340, el Colegio tiene delegadas potestades y facultades del Estado. Entre esas funciones está la de

administrar la matrícula de los corredores inmobiliarios: se otorga, se suspende, se fiscaliza y, en caso de corresponder, se da intervención al Tribunal de Ética y Disciplina. De ahí la importancia de la función de fiscalización respecto de infractores e ilegales.

La fiscalización consiste en controlar que la intermediación inmobiliaria sea ejercida exclusivamente por profesionales matriculados, combatiendo el ejercicio ilegal y las infracciones a la normativa vigente. Es un área muy delicada, con información sensible, y hay que ser muy responsable en su tratamiento.

En la gestión actual, la comisión funciona desdoblada en sala A y sala B, esta nueva modalidad de trabajo permite mayor participación, asimismo se obtiene más celeridad y eficiencia.

¿Cuál es la ventaja de denunciar ante el Colegio y no en la Justicia?

El Colegio cumple con las potestades y facultades que le da la ley. La sociedad tiene la ventaja de contar con un lugar donde denunciar y ser escuchada, sin tener que someterse a sede judicial por cuestiones relativas al ejercicio profesional. Es mucho más rápido, económico y se evita los largos plazos para llegar a una sentencia.

DE LOS BANCOS AL COLEGIO

¿Cómo fue tu llegada al Colegio?

Trabajé desde muy joven en el sistema financiero. Hice toda la carrera en bancaria, en 2006 empecé a trabajar en el sector inmobiliario. También soy contador especializado en el sector de la construcción y desarrollos inmobiliarios.

Me matriculé en el 2009 en CUCICBA, en el 2019 empecé a participar en la Comisión de Legislación de la institución. A finales del mismo año cuando Marta Liotto creo la comisión de estadística me sume ese desafío. Desde entonces colaboro con la institución, fui representante asambleario y en la actualidad soy parte del consejo directivo cumpliendo la importante responsabilidad de ser el Tesorero del Colegio.

EL OBSERVATORIO ESTADÍSTICO: INFORMACIÓN PROPIA Y DE CALIDAD

¿Qué es el Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario?

Es una comisión de trabajo integrada por matriculados



En la Ciudad de Buenos Aires la desregulación ya está de hecho. El consumidor hace el 98% de las operaciones con inmobiliarias. La gente nos elige porque le damos seguridad jurídica. En una operación inmobiliaria hay que tener conocimientos notariales, jurídicos, fiscales.

del Colegio Inmobiliario, que con vocación de enaltecer y jerarquizar la profesión, aportan desde su profesionalismo, experticia y compromiso, un valioso trabajo.

El objetivo principal del observatorio es aportar herramientas a los matriculados a través de la publicación de datos confiables, información precisa y análisis profesional del sector inmobiliario en la CABA. Asimismo nos convertimos en referentes ante la sociedad, los medios de comunicación, los organismos estatales y los actores de la política. Actualmente estamos trabajando en la mejora continua de relevamientos, encuestas y desarrollando actividades que aportan datos con-

fiables, los cuales son sometidos a un profundo análisis, con la finalidad emitir datos e información con un altísimo valor agregado respecto del mercado inmobiliario.

Creemos que es de suma importancia contar con datos e información que permitan una correcta toma de decisiones y así lograr políticas públicas orientadas a mejorar la calidad de vida de toda la sociedad.

Producimos los datos mediante encuestas y diferentes metodologías estadísticas, es muy importante la colaboración de nuestros matriculados para generar información de alta calidad, la cual nos sirve a todos en nuestro trabajo

del día a día. También lanzamos informes de inferencias sobre escrituras por barrio y emitimos informes intermedios de diferentes temáticas como la evolución de los créditos hipotecarios.

¿Cómo trabajan en la Comisión de Estadísticas que coordinás?

Hace cuatro meses cambiamos la metodología de producción de datos de la Comisión de Estadísticas. Antes se elaboraba un informe mensual con los mismos datos; ahora intentamos saturar el mercado con distintos informes en diferentes momentos, rotando los temas. La información es calificada, con alto valor agregado y con mucho análisis, tanto de alquileres como de ventas, emprendimientos y todo lo que pasa en el mercado inmobiliario.

Además hay un análisis profesional de la evolución mensual del mercado y de las variables macro de la economía nacional: por ejemplo, la evolución del salario en dólares y su impacto en el valor del metro cuadrado, la oferta y los créditos hipotecarios. Hay datos sobre la oferta en los distintos barrios de la Ciudad. Producimos mucha información en esos reportes.

También publicamos informes temáticos. Por ejemplo, Estamos publicando un informe sobre compraventa con hipotecas y elaboramos otro con inferencias de escrituraciones por barrio.



Hiciste cambios en la forma de trabajo del Observatorio Estadístico.

Estamos haciendo varias modificaciones, se agrando el equipo: hay muchos más profesionales de diversas áreas trabajando, además de la tecnología que fuimos incorporando. Todos estos cambios tienen como resultado un salto





En un mercado lleno de plataformas automatizadas, nosotros seguimos creyendo en el **valor de encontrarnos de forma presencial.**

www.premiumgroup.com.ar



Estamos trabajando con una encuesta en toda la Ciudad sobre la compra-venta de inmuebles. El sistema que armamos nos sirve para cualquier otro tipo de encuesta. Vamos a integrar de a poco a los matriculados para tener control del volumen.

de calidad en los informes que se están publicando. Además estamos armando una encuesta, que producimos con un sistema especial para relevar valores de cierre. Vamos a establecer información precisa, concreta y real del mercado. Se hace por encuesta con los matriculados, sin exponer datos de ninguna operación en particular, y tiene valor estadístico y profesional.

¿Están trabajando también con el Colegio de Escribanos?

Estamos avanzando en un trabajo en conjunto con el Colegio de Escribanos y vamos a profundizar nuestra relación. La idea es generar sinergia y aprovechar la tecnología; ellos están muy bien enfocados.

También estamos trabajando junto al Registro de la Propiedad Inmueble de CABA.

TESORERÍA: PROCESOS, MANUALES Y TRANSPARENCIA

¿Qué responsabilidad implica ser el tesorero del Colegio?

Es un cargo definido por la Ley 2340 art. 35. Implica responsabilidad en la gestión operativa, financiera, contable y económica del Colegio. Es una responsabilidad importante, que se ejerce ad honorem como el resto de los miembros del consejo directivo y que implica mucho compromiso y dedicación.

La idea es aportar al Colegio mejoras permanentes, sistémicas y operativas. Se incorporaron profesionales, con experiencia y muy capacitados en diferentes áreas, como por ejemplo en los sectores administrativo/financiero, legal y de auditoría.

El primer enfoque que hicimos fue en los procesos: tra-

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

El primer enfoque que hicimos fue en los procesos. Tratar de automatizar procedimientos, que se hacían en forma manual. Por ejemplo ya implementamos la automatización de la gestión y cobro de matrículas.



tar de automatizar procedimientos que se hacían en forma manual. Estamos automatizando y optimizando procesos en las áreas administrativa, contable y de cobranzas.

Por ejemplo, ya implementamos la automatización de la gestión y el cobro de matrículas. Había un proceso largo y complejo de imputación de pagos y emisión de recibos. Se implementó un acuerdo con el Banco Roela y otros bancos para pagar la matrícula con un alias: ahora impacta en el sistema de pagos y se genera el recibo en forma automática. Lo hicimos con mucho trabajo para ponerlo en funcionamiento. Es muy importante lo que se hizo, porque genera un mejor servicio a los matriculados.

Ahora trabajamos en manuales de normas y procedimientos en todas las áreas de la institución, a fin de que abarque todos los procesos, para determinar responsabilidades y asignar tareas a fin de lograr una mayor eficiencia. Se está haciendo foco en el trabajo por centro de costos. Todo esto genera mucha transparencia a la gestión.

“Estoy muy contento de ser parte de este de este maravillo-

so equipo, altamente profesionalizado, que tiene como único interés tener una excelente gestión para los matriculados y jerarquizar nuestra amada profesión. Estamos trabajando denodadamente para que nuestro querido Colegio tenga un salto de calidad que beneficie a toda la matrícula y agradezco mucho la confianza depositada en mi persona”. ■

MIGUEL CHEJ MUSE

Es corredor inmobiliario, contador y desarrollador inmobiliario. Coordinó mesas de trabajo en FECOBA y participó en la elaboración de leyes vinculadas al sector. Actualmente integra la Mesa Intersectorial de Alquileres de la Ciudad de Buenos Aires, en la Legislatura porteña. Está matriculado en la institución desde 2009 y, además de ser tesorero del Colegio Inmobiliario, coordina las comisiones de Estadísticas y de Fiscalización.



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

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



ALEJANDRA GARCÍA, PRESIDENTA DEL COLEGIO PÚBLICO
DE LA ABOGACÍA DE LA CAPITAL FEDERAL (CPACF).

Defendemos la colegiación obligatoria y el control de la matrícula.

Así lo manifestó la Dra. García al ser consultada sobre las propuestas para eliminar los Colegios Profesionales. Explicó que estas instituciones son una garantía y protección para la ciudadanía. Por otra parte la presidenta del Colegio de la Abogacía ratificó la decisión de continuar trabajando en conjunto con el Colegio Inmobiliario y propuso construir espacios comunes.

TEXTO DIEGO COLOMBRES
FOTOGRAFIAS: PRENSA COLEGIO PÚBLICO
DE LA ABOGACÍA - COLEGIO INMOBILIARIO



Una de las tareas de los Colegios profesionales es el control de la matrícula, idea que por estos días está siendo cuestionada.

Primero hay que decir que nuestro Colegio Público surge por una delegación del Estado. La ley de colegiación establece que el Estado delega en los abogados y abogadas el control de la matrícula profesional.

Ese control significa verificar que quienes ejercen la profesión tengan un título habilitante. Te sorprendería la cantidad de títulos apócrifos que se presentan para intentar matricularse. Por otro lado también implica controlar el cumplimiento de las normas éticas del ejercicio profesional.

Lejos de ser un privilegio, como algunos sostienen, es un mecanismo de control y una garantía para la ciudadanía. Es la garantía de que quien va a defender tus derechos es una persona idónea y que además actúa conforme a las normas éticas de la profesión.

¿Cuál es la posición del Colegio Público frente a la ideas de eliminar la colegiación obligatoria?

Defendemos la colegiación obligatoria y defendemos el control de la matrícula. Insisto que no se trata de un privilegio corporativo. Creemos que es una garantía para la ciudadanía saber que quien la va a asesorar es un profesional idóneo.

Quiero destacar respecto de nuestro Tribunal de Disciplina, que no somos corporativos cuando debemos aplicar nuestro Código de Ética. Cuando un abogado o una abogada incumple las normas éticas, el Tribunal de Disciplina, que es independiente del Consejo Directivo, actúa

y aplica las sanciones que correspondan. De esa manera también se protege a la sociedad. Por esto, la colegiación es una garantía para la ciudadanía y no un beneficio corporativo como algunos intentan instalar.

Ustedes ya habían planteado algunas diferencias con la ley bases.

Nosotros salimos a defender nuestras incumbencias profesionales cuando se debatió la Ley Bases. Porque proponía el divorcio administrativo y las sucesiones notariales. Nadie se pregunta quién va a asesorar a esa persona respecto de los derechos que puede perder.

Por ejemplo, alguien puede firmar un divorcio administrativo sin saber qué, seis meses después, pierde el derecho a reclamar una compensación económica. Ese asesoramiento solamente puede brindarlo un abogado.

En muchos de los proyectos sobre sucesiones notariales incluso se mantiene el patrocinio obligatorio de un abogado. Entonces, nuestra posición no responde a una defensa corporativa. Lo que se pretende es que el escribano reemplace al juez, no al abogado.

Nosotros nos opusimos a las sucesiones notariales porque creemos que la Constitución establece claramente quiénes pueden ejercer la función judicial, cuáles son los requisitos y cómo son designados los jueces. Ese procedimiento no es el mismo que el utilizado para designar a un escribano.

Cuesta mucho. Estamos atravesando un momento realmente complejo. Sin embargo, nosotros creemos que el Colegio Público debe estar profundamente conectado con



CIFRE PROFESIONALES **INMOBILIARIOS**

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



Defendemos la colegiación obligatoria y el control de la matrícula. No se trata de defender un privilegio corporativo como algunos quieren instalar. Es una garantía y protección para la ciudadanía.

la comunidad. La abogacía cumple un rol social. Por eso no podemos permanecer aislados.

Estamos convencidos de que nuestra función trasciende la defensa de los intereses profesionales. También debemos estar atentos cada vez que aparece una iniciativa que pueda afectar el Estado de Derecho. Defender el Estado de Derecho es también defender la democracia. Y esa responsabilidad está expresamente prevista en nuestra propia ley de colegiación.

Atravesamos un momento muy particular para las profesiones.

Es una enorme responsabilidad, en un contexto muy particular para la profesión. En primer lugar, porque la pandemia cambió completamente nuestra manera de trabajar.

Hoy ya no hacemos filas en los tribunales ni discutimos porque los ascensores no funcionan. Pasamos de manera abrupta a la virtualidad, con muy poca preparación y apenas con algunas acordadas de la Corte. Sin embargo, nunca



15 de julio

Día del Corredor **Inmobiliario**

Gracias por abrir puertas
junto a nosotros



Trámite 100% online



Garantías de alquiler
rápidas y eficaces



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



15% OFF en efectivo

Alquilá sin depender de nadie

O contactate al 11-7857-2067



BLM GARANTIAS
Apoyamos tu sueño

→ garantiasblm.com.ar



Para el Colegio Público, el control de la matrícula significa verificar que quienes ejercen la profesión tengan su título habilitante. También implica controlar el cumplimiento de las normas éticas de la profesión.

se modificó nuestro Código Procesal. Eso significa que todavía existen muchas normas pensadas para una realidad que ya no existe. Es un tema que, tarde o temprano, habrá que abordar. Nuestro sistema procesal necesita actualizarse para adaptarse al modo en que hoy se ejerce la profesión.

¿Es usted la primera mujer en presidir la institución?

El Colegio Público cumple este año 40 años desde que inició su actividad. Y es la primera vez que una mujer ejerce la presidencia. Pese a que las mujeres siempre participaron en la vida colegial. De hecho, en aquel primer Consejo Directivo,

hace 40 años había una sola mujer. También tiene mucho que ver con que Ricardo Gil Lavedra haya sido presidente estos cuatro años. Porque abrió más espacios de participación y permitió que finalmente esto fuera posible.

¿Como fue su tarea en el Colegio?

Tengo 33 años de matriculada, y ejerzo la profesión desde que me recibí. Siempre me involucré mucho en el Colegio y en su representación. Porque creo que tenemos problemas comunes los abogados y las abogadas, y la única posibilidad de resolverlos es actuando colectivamente.

EXPO REAL ESTATE

HILTON-BUENOS AIRES
12 Y 13 DE AGOSTO

EXPO
REAL
ESTATE

LOS EVENTOS DE GARANTINA EN AGOSTO CON

DAMIAN DIPACE

**EL SECTOR
CONSTRUCCIÓN
Y EL FUTURO DE
LAS PYMES**

CIUDAD DE SANTA FE
26 DE AGOSTO


CAMARCO
Cámara Argentina de la Construcción
Delegación Ciudad de Santa Fe


GARANTINA



Fui autoridad del Colegio en otras oportunidades. Fui consejera del Consejo Directivo y también consejera de la Magistratura de la Ciudad en 2012. Siempre participé de la colegiación porque tenemos problemas comunes. Entre esos problemas está la defensa de nuestras incumbencias profesionales. También la defensa de nuestros honorarios, que muchas veces los jueces no regulan conforme a la ley. El Colegio trabaja mucho en atender esas problemáticas. Es la defensa de la profesión en definitiva.

¿Hay muchas formas de ejercer la profesión?

Sí. Están quienes asesoran, quienes dictaminan en distintas dependencias del Estado, quienes median y muchas otras formas de ejercicio profesional. Es una profesión que se ejerce desde distintos lugares y maneras. El Colegio Público tiene que defender todas esas formas.

Durante mucho tiempo fue un Colegio muy vinculado solamente a quienes litigaban. Pero centrarnos únicamente en quienes litigan implica no abrirnos a nuevas competencias. Como la inteligencia artificial, las fintech, entre otras nuevas formas de ejercicio profesional. Tenemos que estar atentos para incorporarlas y promoverlas.

¿Esta diversidad profesional cómo se traduce en la conducción de la institución?

La construcción del espacio que nos llevó a la presidencia, tanto a Ricardo como a mí, es la de un espacio que se mantuvo unido. Venimos de distintas procedencias ideológicas y de distintos desarrollos profesionales. Lejos de que eso haya sido un problema, fue una fortaleza. A través del diálogo, del consenso y de escuchar otras miradas y otras formas de ejercicio profesional, logramos una construcción sumamente plural. Y esa pluralidad también se refleja en la manera en que entendemos el ejercicio profesional.

¿Cuál es el principal objetivo de su presidencia?

Lo primero es profundizar el camino que inició Ricardo Gil Lavedra. Nuestra gestión representa una continuidad y queremos seguir trabajando sobre los mismos ejes. Esos ejes son la capacitación de excelencia, la defensa del ejercicio profesional y de nuestras incumbencias, y la defensa de nuestros honorarios. Ese fue el compromiso asumido y por eso más de 17.000 abogados y abogadas acompañaron con su voto.

Hay una cuestión a la que le damos muchísima importancia. Es acompañar a quienes recién comienzan la profesión. Era uno de nuestros compromisos de campaña. Pero cuando llegamos al Colegio nos encontramos con una situación económica compleja. Los primeros años tuvimos que trabajar mucho para ordenar las cuentas. Una vez logrado ese equilibrio pudimos implementar una medida muy importante.

El Colegio Público ya defendió la incumbencia profesional cuando se debatió la ley bases. Tenemos que estar muy atentos cuando una iniciativa afecta el Estado de Derecho. Porque así se defiende la democracia. Esa responsabilidad la expresa nuestra ley de colegiación.

Hoy los abogados y abogadas que obtuvieron su título hace menos de dos años no pagan la cuota de inscripción al matricularse. Y este año ampliamos ese beneficio. Además de la inscripción, tampoco pagan la matrícula correspondiente al primer año. En el caso de las abogadas que hayan sido madres, ya sea por nacimiento o por adopción, ese beneficio se extiende durante un año más. Tomamos esa decisión después de escuchar a quienes recién comienzan la profesión.

Todos los meses organizamos un desayuno con los nuevos matriculados para conocer sus inquietudes y entender cuáles son las principales dificultades que enfrentan. Fue justamente a partir de esas conversaciones que comprendimos la necesidad de ampliar este beneficio para las madres recientes.

Trabajaron muy fuerte en la gestión.

Cuando asumimos había 256 empleados en el Colegio. Hoy tenemos 192. Pero es importante aclarar que no hubo despidos masivos. Simplemente no fuimos cubriendo las vacantes que se produjeron por jubilaciones o renuncias.

El Colegio Público está cumpliendo 40 años y muchos empleados llegaron naturalmente a la edad jubilatoria. Esa política nos permitió ordenar las cuentas sin afectar el funcionamiento de la institución.

Hoy tenemos una administración mucho más austera y eficiente. Controlamos cada gasto y cada pago con mucho cuidado. Gracias a ese orden también pudimos ampliar considerablemente los servicios que brinda el Colegio.

Inauguramos una biblioteca completamente renovada y equipada con herramientas digitales. Sabemos que hoy existen plataformas jurídicas e inteligencia artificial que resultan muy útiles para el ejercicio profesional, pero que todavía tienen un costo elevado. Por eso buscamos democratizar el acceso a esas herramientas. Cualquier

matriculado puede acercarse, utilizar las computadoras, acceder a las bases de datos y trabajar desde allí. También creamos salas de co-working.

Muchos abogados dejaron sus estudios durante la pandemia y hoy necesitan un espacio donde reunirse con clientes, tomar audiencias virtuales o mantener reuniones de trabajo. El Colegio les ofrece ese lugar sin costo adicional.

Además desarrollamos un campus virtual donde quedan disponibles todas las capacitaciones. Muchas actividades son presenciales, otras virtuales y otras híbridas. Las conferencias magistrales se graban y luego se suben a la plataforma para que cualquier matriculado pueda volver a verlas cuando lo necesite.

¿Como es la relación con el Colegio Inmobiliario?

Estoy a disposición para seguir trabajando de manera conjunta. Tengo pendiente reunirme con Marta (Liotto). Me parece un encuentro muy importante. Cuando hablábamos de defender nuestras incumbencias profesionales también pensaba en que muchos de nuestros matriculados trabajan muy vinculados con la actividad inmobiliaria. Por eso tenemos un Instituto de Derecho de Propiedad Horizontal y un registro de abogados especializados en esa materia. Yo misma asesoro a distintos desarrolladores inmobiliarios. Sería muy valioso generar capacitaciones conjuntas con el Colegio Inmobiliario y fortalecer el vínculo entre ambas instituciones. Creo que podemos aportar mucho desde ambos lados.

El Colegio Público de la Abogacía está abierto para desarrollar actividades conjuntas. Nos interesa generar capacitaciones, intercambiar conocimientos y construir espacios comunes. Estoy convencida de que ese trabajo conjunto será beneficioso tanto para los matriculados del Colegio Público como para los profesionales vinculados al sector inmobiliario. ■

CoFeCI expresó su posición sobre el proyecto de reforma en el sector ante autoridades del Senado

Autoridades de la entidad que nuclea a los Colegios Inmobiliarios de todo el país, fueron recibidas por el Presidente Provisional del Senado, Bartolomé Abdala.





Autoridades del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios (CoFeCI), entidad que nuclea a los Colegios y Consejos Profesionales Inmobiliarios de todo el país, mantuvieron una reunión institucional con el Presidente Provisional del Honorable Senado de la Nación y Senador Nacional por la provincia de San Luis, Bartolomé Abdala, con el objetivo de presentar la posición de la institución respecto del proyecto oficial vinculado con la regulación de la actividad inmobiliaria.

La delegación de CoFeCI estuvo integrada por su presidenta, Marta Liotto; la secretaria, Marina Rizzotto; y el vocal, Lucas Pendola, quienes expusieron los fundamentos que respaldan la importancia de preservar el ejercicio profesional matriculado y el sistema de colegiación como herramientas fundamentales para garantizar la transparencia, la seguridad jurídica y la protección de los derechos de los ciudadanos.

Durante el encuentro, las autoridades de la entidad hicieron entrega de un documento institucional en el que expresan la disposición permanente de CoFeCI para contribuir al debate legislativo mediante el diálogo, el intercambio de ideas y el trabajo conjunto con los distintos poderes del Estado.

En la nota presentada al senador Abdala, la institución sostiene que "la actividad inmobiliaria involucra mucho más que operaciones económicas. Detrás de cada compra, venta, alquiler, tasación, administración o intermediación existen familias, ahorros de años, patrimonio, proyectos de vida, inversiones productivas y sueños que merecen ser protegidos", resaltando así la trascendencia social que reviste el corretaje inmobiliario profesional.

Asimismo, CoFeCI manifestó su preocupación por las posibles consecuencias que podrían derivarse de una eventual desregulación de la actividad, señalando que la experiencia demuestra que cuando se debilitan o eliminan los mecanis-

La entidad recordó además que en la Argentina no existe una obligación legal que imponga la contratación de un profesional inmobiliario para realizar una operación. Son los propios ciudadanos quienes, de manera libre y voluntaria, eligen recurrir a corredores inmobiliarios matriculados por la confianza, la experiencia, la capacitación y el respaldo profesional que éstos ofrecen durante todo el proceso de una operación inmobiliaria.

mos de control profesional en actividades sensibles, quienes resultan más afectados son los propios ciudadanos, al quedar expuestos a mayores riesgos, conflictos patrimoniales y situaciones de inseguridad jurídica.

En ese sentido, el documento remarca que "la matriculación, la colegiación y el control profesional no constituyen trabas al desarrollo económico. Muy por el contrario, representan garantías institucionales que ordenan la actividad, promueven buenas prácticas, fortalecen la ética profesional, previenen conflictos, brindan seguridad jurídica y protegen a los consumidores".

La entidad recordó además que en la Argentina no existe una obligación legal que imponga la contratación de un profesional inmobiliario para realizar una operación. Son los propios ciudadanos quienes, de manera libre y voluntaria, eligen recurrir a corredores inmobiliarios matriculados por la confianza, la experiencia, la capacitación y el respaldo profesional que éstos ofrecen durante todo el proceso de una operación inmobiliaria.

Otro de los ejes planteados durante la reunión fue la necesidad de impulsar políticas públicas que favorezcan el

crecimiento sostenido del mercado inmobiliario mediante la estabilidad económica, el acceso al crédito hipotecario, el estímulo a la construcción, reglas claras para el desarrollo de la actividad y el pleno respeto por las facultades constitucionales de las provincias para regular el ejercicio de las profesiones liberales.

Las autoridades de CoFeCI destacaron que el fortalecimiento del sector inmobiliario debe sustentarse en el profesionalismo, la ética y la seguridad jurídica, generando un marco de mayor previsibilidad que incentive las inversiones y brinde tranquilidad a las familias argentinas.

Finalmente, el documento entregado al Presidente Provisional del Senado pone a disposición del Honorable Senado de la Nación los equipos técnicos, jurídicos e institucionales de CoFeCI para colaborar en el análisis del proyecto, aportando antecedentes, fundamentos y experiencias que permitan demostrar el valor de la colegiación, la importancia de preservar la profesión inmobiliaria y el beneficio que representa para toda la sociedad contar con un corretaje inmobiliario profesional, matriculado y sujeto a los controles que garantizan la calidad y la transparencia del servicio. ■

miAlquiler

GARANTÍAS



EL COMODÍN

No reemplaza el compromiso,
lo acompaña.

Es para momentos,
puntuales, no algo
permanente.



COTIZA ONLINE

Obtené tu cotización desde
nuestra página web en tres pasos:

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



www.mialquilergarantias.com.ar

+54 9 11 7904-6664

10.000

Durante junio y julio, el Colegio Inmobiliario celebró dos ceremonias de jura en las que 83 nuevos profesionales se incorporaron formalmente a la matrícula. Cada encuentro representó mucho más que un acto protocolar: fue el inicio de una nueva etapa, marcada por el compromiso con la ética, la capacitación permanente y la responsabilidad.

FOTOGRAFÍAS CESAR REYNOSO





Cada encuentro representó mucho más que un acto protocolar: fue el inicio de una nueva etapa, marcada por el compromiso con la ética, la capacitación permanente y la responsabilidad que implica ejercer una profesión con profundo impacto social. Hay momentos que marcan un antes y un después en la vida profesional. La jura es, sin dudas, uno de ellos. Es el instante en que la preparación académica se transforma en compromiso, la vocación adquiere una dimensión institucional y cada nuevo corredor inmobiliario asume públicamente la responsabilidad de ejercer su actividad con ética, profesionalismo y transparencia. Con ese espíritu, el Colegio Inmobiliario llevó adelante durante los meses de junio y julio dos ceremonias de jura en las que 83 nuevos matriculados se incorporaron oficialmente a la institución. Desarrollados en la sede colegial, ambos encuentros combinaron la solemnidad propia del acto

con un clima de cercanía que permitió compartir uno de los momentos más importantes en el inicio de la carrera profesional. La incorporación a la matrícula representa mucho más que una habilitación para ejercer. Significa ingresar a una comunidad profesional que promueve la excelencia, impulsa la capacitación permanente y trabaja diariamente por fortalecer el prestigio de la actividad inmobiliaria. Es, además, la oportunidad de comenzar un camino acompañado por una institución que representa, orienta y defiende el ejercicio profesional. Las ceremonias contaron con la participación de integrantes de la Comisión Directiva, entre ellos Federico Conte y Jorgelina González, referentes del Departamento de Servicios al Matriculado, quienes dieron la bienvenida a los nuevos corredores y presentaron las principales herramientas, beneficios y espacios de acompañamiento que ofrece el Colegio. En sus intervenciones destacaron que el crecimiento profesional no depende únicamente del conocimiento





La incorporación del matriculado N.º 10.000 representa un nuevo capítulo en la historia del Colegio Inmobiliario. Este hito simboliza el crecimiento constante de la institución y la confianza de miles de profesionales que eligen desarrollar su carrera formando parte de una comunidad que impulsa la jerarquización de la actividad inmobiliaria.

técnico, sino también del compromiso con la actualización permanente y la construcción de vínculos sólidos dentro de la comunidad inmobiliaria. Uno de los aspectos más enriquecedores de ambas jornadas fue el intercambio con corredores inmobiliarios especialmente invitados. A través de sus experiencias personales compartieron los desafíos, aprendizajes y oportunidades que ofrece una profesión en permanente evolución. Sus exposiciones abordaron cuestiones vinculadas con la transformación digital, los nuevos hábitos de consumo, las tendencias del mercado inmobiliario, la innovación en los modelos de negocio y la importancia de construir relaciones de confianza con los clientes. Lejos de ser simples exposiciones técnicas, estos testimonios permitieron acercar una mirada real sobre el ejercicio cotidiano de la profesión, inspirando a quienes comienzan este nuevo camino y reafirmando el valor de la experiencia como





complemento indispensable de la formación académica. El momento más esperado de cada ceremonia llegó con las palabras de la presidenta del Colegio, Marta Liotto. En un mensaje de fuerte contenido institucional y humano, invitó a los nuevos matriculados a ejercer la profesión con convicción, integridad y sensibilidad social, recordando que detrás de cada operación inmobiliaria existen proyectos de vida, familias, emprendimientos e historias personales que requieren del compromiso de profesionales responsables. La





Con cada nueva matrícula se fortalece una comunidad que comparte valores, responsabilidades y una visión común sobre el futuro de la profesión. Porque cada firma, cada juramento y cada aplauso representan el comienzo de una historia.



presidenta destacó que el corredor inmobiliario cumple un rol que trasciende la intermediación comercial. Su trabajo contribuye al desarrollo ordenado de las ciudades, facilita el acceso a la vivienda, acompaña decisiones patrimoniales de enorme trascendencia y participa activamente en la construcción de comunidades más inclusivas y sostenibles. Por ello, remarcó que la ética debe ser el principio que guíe cada decisión profesional y el fundamento sobre el cual construir una trayectoria sólida y respetada. También hizo especial referencia a la capacitación continua como una condición indispensable para afrontar un mercado dinámico, atravesado por la innovación tecnológica y por consumidores cada vez más informados y exigentes. En ese contexto, reafirmó el compromiso del Colegio de seguir ofreciendo herramientas



de formación, actualización y acompañamiento que permitan a los matriculados desarrollarse con excelencia a lo largo de toda su carrera. Cada ceremonia de jura refleja, en definitiva, mucho más que el ingreso de nuevos profesionales. Es la renovación permanente de una institución que apuesta al conocimiento, a la ética y a la jerarquización de la actividad inmobiliaria. Con cada nueva matrícula se fortalece una comunidad que comparte valores, responsabilidades y una visión común sobre el futuro de la profesión. Porque cada firma, cada juramento y cada aplauso representan el comienzo de una historia. Una historia que se construirá con esfuerzo, capacitación y compromiso, y que tendrá al Colegio Inmobiliario como compañero de camino desde el primer día del ejercicio profesional. ■

PATAGONIA FLOORING

PISOS Y REVESTIMIENTOS NATURALES



LA ELEGANCIA QUE PERDURA VIENE DE LA NATURALEZA

NATURAL LIFESTYLE BY IVÁN DE PINEDA



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



patagoniaflooring.com

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

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

+60 SUC. EN TODO EL PAÍS | Atención comercial: ☎ 11.5317.1341 | Servicio al cliente: ☎ 11.3685.8077 | Bona Service: ☎ 11.3595.2414

Un nombre con profundo significado

En un acto cargado de emoción, el Colegio Inmobiliario designó con el nombre “Manuel Belgrano” a su salón auditorio. La ceremonia reunió a autoridades, matriculados e invitados especiales, quienes compartieron una jornada dedicada a destacar el legado de uno de los protagonistas fundamentales de la historia argentina y los valores que representa para las nuevas generaciones.





En una emotiva ceremonia cargada de simbolismo y profundo sentido institucional, el Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires impuso el nombre “Manuel Belgrano” a su salón auditorio, uno de los espacios más representativos de la vida académica e institucional de la entidad. La decisión constituye un reconocimiento permanente a una de las figuras más trascendentes de la historia argentina, cuyo legado continúa vigente por sus aportes a la construcción de la Nación, su compromiso con la educación, la defensa de los valores republicanos y su incansable vocación de servicio.

El acto reunió a una importante cantidad de matriculados, autoridades, exdirigentes, invitados especiales y representantes de distintos ámbitos profesionales y culturales, quienes acompañaron una jornada atravesada por la reflexión histórica, el reconocimiento y la reafirmación de los valores que inspiran el trabajo cotidiano del Colegio Inmobiliario. La actividad se desarrolló en un clima de gran participación y puso de manifiesto el compromiso de la institución con la preservación de la memoria histórica y la promoción de aquellos principios que fortalecen la vida democrática y el ejercicio responsable de las profesiones.

La ceremonia contó con la destacada participación del historiador, profesor y escritor Eduardo Lazzari, quien brindó una conferencia especialmente dedicada a la vida y obra de



Manuel Belgrano. A través de un recorrido por los momentos más relevantes de su trayectoria pública, Lazzari resaltó la dimensión integral del prócer, recordando que su legado excede ampliamente la creación de la Bandera Nacional. En su exposición destacó a Belgrano como un hombre profundamente comprometido con la educación, el desarrollo económico, la producción, la industria nacional y la construcción de un país basado en el conocimiento, el esfuerzo y el progreso colectivo.

La jornada también contó con la participación de Diego Migliorisi, corredor inmobiliario, abogado y escritor, quien compartió una reflexión sobre la vigencia del pensamiento belgraniano y la necesidad de mantener viva la memoria de quienes contribuyeron decisivamente a la construcción de la

identidad nacional. Durante su exposición, remarcó que las instituciones cumplen un rol fundamental en la transmisión de valores y en la preservación del patrimonio histórico, destacando que homenajear a figuras como Manuel Belgrano representa una forma de proyectar esos ideales hacia las nuevas generaciones.

Uno de los momentos más significativos de la jornada fue el descubrimiento de la placa que identifica al auditorio con su nueva denominación, un gesto que simboliza la voluntad del Colegio de asociar este espacio de encuentro, formación y debate con los valores que guiaron la vida del creador de la Bandera. A partir de ahora, el Auditorio "Manuel Belgrano" será el escenario de conferencias, jornadas académicas, actividades culturales, capacitaciones y encuentros institucionales



que continuarán fortaleciendo el desarrollo profesional de los corredores inmobiliarios matriculados.

Durante la ceremonia, la presidenta del Colegio Inmobiliario, Marta Liotto, destacó el profundo significado de la decisión institucional y expresó que el auditorio constituye uno de los ámbitos más importantes de la entidad, donde desde hace años se desarrollan actividades de capaci-

tación, encuentros profesionales, conferencias y eventos que promueven el crecimiento permanente de la matrícula.

En ese marco, señaló que la designación del nombre "Manuel Belgrano" representa mucho más que un homenaje simbólico. Significa reconocer a un hombre cuya honestidad, compromiso con el bien común, vocación de servicio, espíritu innovador y permanente búsqueda del



La decisión constituye un reconocimiento permanente a una de las figuras más trascendentes de la historia argentina, cuyo legado continúa vigente por sus aportes a la construcción de la Nación, su compromiso con la educación, la defensa de los valores republicanos y su incansable vocación de servicio.

progreso continúan siendo un ejemplo para las instituciones y para todos aquellos que ejercen una profesión con responsabilidad y compromiso social.

La importante presencia de matriculados otorgó un marco especialmente emotivo al acto y puso de manifiesto el fuerte sentido de pertenencia que caracteriza a la comunidad del Colegio Inmobiliario. La participación activa de los asistentes reafirmó el valor que poseen estos espacios de encuentro, donde la historia, la cultura y la formación profesional convergen para fortalecer los vínculos institucionales y promover una identidad basada en la ética, el profesionalismo y el compromiso con la sociedad. Más allá de la imposición del nombre al auditorio, la jornada dejó un mensaje que trascendió el propio homenaje. Las exposiciones, los testimonios

y las reflexiones compartidas invitaron a recordar la importancia de preservar la memoria colectiva, reconocer el legado de quienes contribuyeron a construir la Argentina y transmitir esos valores a las futuras generaciones.

Con esta iniciativa, el Colegio Inmobiliario reafirma su compromiso de promover no sólo la capacitación y la excelencia profesional de los corredores inmobiliarios matriculados, sino también la difusión de los valores históricos, culturales y cívicos que forman parte de la identidad nacional. El Auditorio "Manuel Belgrano" se incorpora así al patrimonio institucional como un espacio destinado al conocimiento, al diálogo y a la construcción colectiva, inspirado en el ejemplo de uno de los próceres más importantes de nuestra historia. ■





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*

INFERENCIA DE ESCRITURAS EN CABA

En mayo de 2026 se formalizaron 5.435 escrituras de compraventa en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, de acuerdo con los datos difundidos por el Colegio de Escribanos. La cifra representa una disminución del 3,1% respecto del mismo mes del año anterior y una leve retracción del 0,7% frente a abril. Con este resultado, los primeros cinco meses del año acumulan 23.487 operaciones, lo que implica un descenso interanual del 1,2%.

Más allá de esta moderada caída, los números reflejan un mercado que continúa mostrando capacidad de recuperación luego de varios años de escasa actividad. Si bien el fuerte impulso registrado durante 2025 parece haber encontrado una etapa de estabilización, el nivel de escrituras se mantiene en valores considerados saludables para el contexto económico actual. El desafío pasa ahora por consolidar esa recuperación y generar las condiciones necesarias para que la demanda latente pueda transformarse en nuevas operaciones.

Sin embargo, el dato oficial responde únicamente una pregunta: cuántas escrituras se realizan. Existe otra variable igualmente relevante para comprender la dinámica del

mercado: en qué barrios se concentran esas operaciones. Al no existir un registro público que detalle la distribución geográfica de las compraventas, el Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario desarrolló un modelo de inferencia que permite aproximar esa información.

La metodología consiste en distribuir el total mensual de escrituras en función del volumen de oferta inmobiliaria activa relevada en los principales portales especializados al cierre de cada edición. Si bien no reemplaza a un registro oficial por barrio, el modelo ofrece una aproximación consistente para analizar la concentración territorial de la actividad y detectar tendencias del mercado.

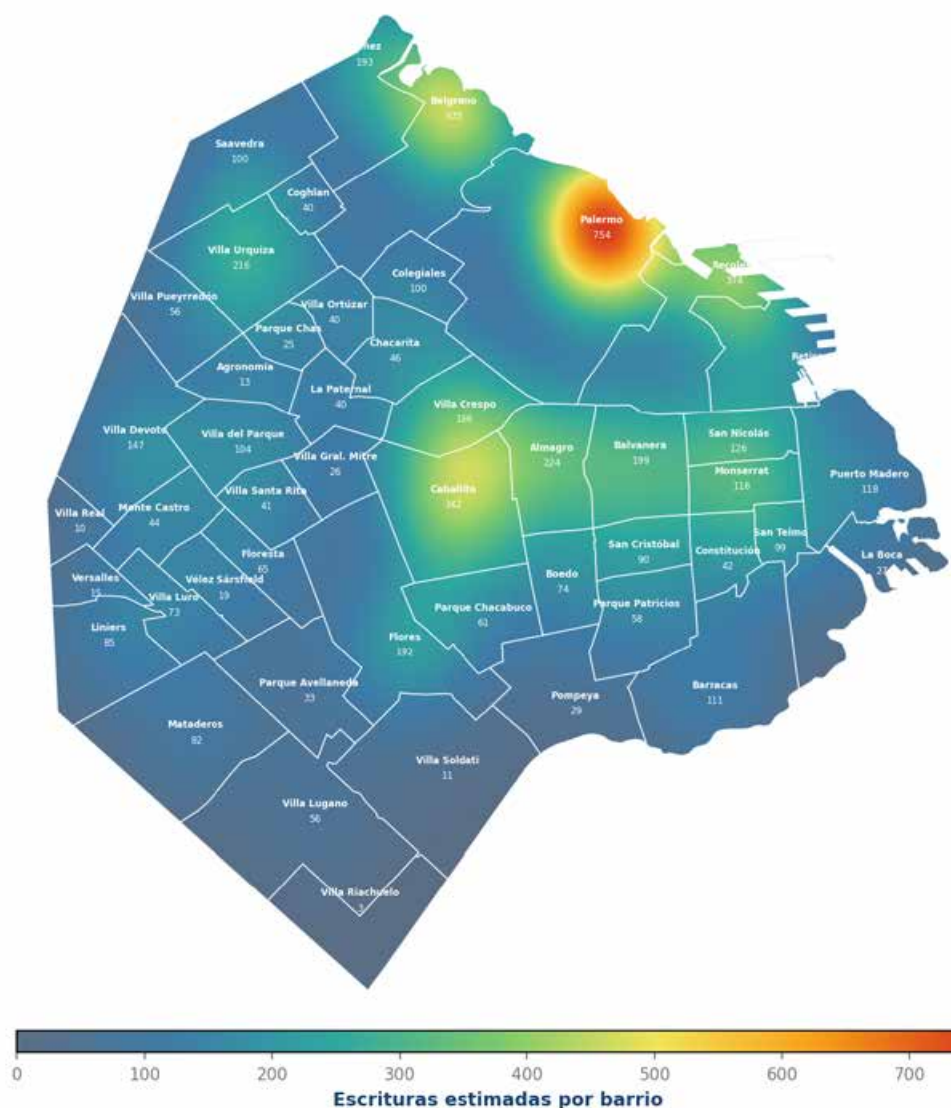
Los resultados vuelven a confirmar un patrón que se mantiene desde hace varios años. Palermo lidera ampliamente la estimación con aproximadamente 754 escrituras,

equivalentes al 13,9% del total de operaciones de la Ciudad. Le siguen Belgrano (435), Recoleta (374) y Caballito (342), barrios que continúan consolidándose como los principales polos de demanda tanto para vivienda como para inversión.

En conjunto, los diez barrios con mayor cantidad de oferta publicada concentran el 57,3% de las escrituras estimadas. Es decir, más de la mitad de las operaciones inmobiliarias porteñas se realizan en apenas una quinta

parte de la Ciudad, reflejando una marcada concentración geográfica de la actividad. El mapa elaborado por el Observatorio permite visualizar claramente este fenómeno: el mayor dinamismo se ubica en el corredor norte —integrado principalmente por Palermo, Belgrano, Recoleta y Núñez—, mantiene una intensidad importante sobre el eje Caballito–Almagro–Villa Crespo y disminuye progresivamente hacia los barrios del sur y del oeste, don-

Mapa de calor — Escrituras estimadas por barrio · CABA · Mayo 2

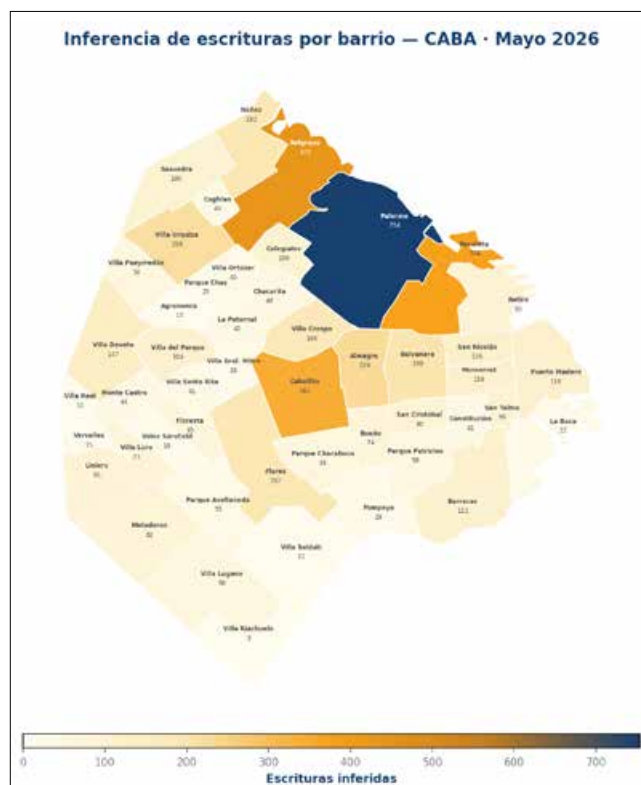


de en numerosos casos no se superarían las 30 escrituras mensuales.

Esta distribución también refleja diferencias estructurales entre las distintas zonas de la Ciudad. Factores como la disponibilidad de oferta, la conectividad, la infraestructura urbana, la presencia de desarrollos inmobiliarios y la demanda sostenida de determinados segmentos de compradores explican buena parte de esta concentración. En paralelo, los barrios con menor nivel de actividad continúan mostrando un importante potencial de crecimiento, especialmente si mejoran las condiciones macroeconómicas y se amplían las posibilidades de financiamiento.

Precisamente, el crédito hipotecario continúa siendo el principal desafío para el mercado inmobiliario argentino. Durante mayo se registraron 587 escrituras con hipoteca, un 54,8% menos que en igual mes de 2025. Esto significa que apenas una de cada nueve compraventas se concretó mediante financiamiento bancario.

El comportamiento acumulado del año mantiene la misma tendencia. Entre enero y mayo se formalizaron 3.387 escrituras con hipoteca, lo que representa una caída del 37% respecto del mismo período del año anterior. Si bien durante los últimos meses distintas entidades financieras comenzaron

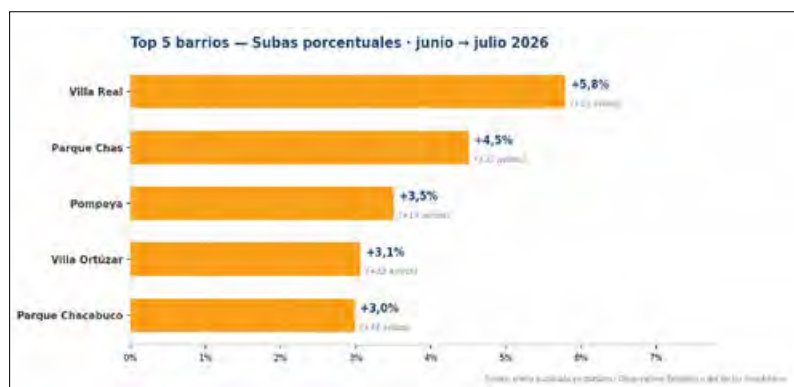


a ampliar nuevamente su oferta de préstamos hipotecarios, el acceso al crédito continúa siendo limitado para una gran parte de las familias, debido tanto a las condiciones de otorgamiento como al costo del financiamiento.

Los datos permiten concluir que la demanda inmobiliaria continúa presente. Las 23.487 escrituras registradas durante los primeros cinco meses del año demuestran que existe interés por adquirir inmuebles y que el mercado mantiene un nivel de actividad significativo. No obstante, para alcanzar una recuperación más sólida será indispensable consolidar un sistema de crédito hipotecario estable, previsible y accesible que permita ampliar la base de compradores y dinamizar aún más el sector durante el segundo semestre.

Metodología de estimación

Las estimaciones de escrituras por barrio presentadas en este informe fueron elaboradas mediante un modelo de inferencia estadística que distribuye el total mensual de actos escriturales de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires —informados por el Colegio de Escribanos— en proporción al stock de oferta inmobiliaria activa relevada en los principales portales especializados para cada zona.



Se advierte al lector que este modelo parte del supuesto de una distribución homogénea y lineal del mercado. En consecuencia, no contempla diferencias en la velocidad de absorción de cada barrio, los tiempos promedio de comercialización, las variaciones de demanda ni los niveles particulares de sobreoferta existentes en cada zona. Por ello, los porcentajes y volúmenes estimados deben interpretarse como una aproximación estadística destinada al análisis territorial de la actividad inmobiliaria, y no como un registro censal definitivo de las operaciones efectivamente realizadas en cada barrio. ■





CABAPROP

Entrás,
buscás,
y te mudás.

CABAPROP

Entrás,
buscás,
y te mudás.



P.COM.AR

Cabaprop en BATEV 2026

El Colegio Inmobiliario, entidad que nuclea y representa a los corredores inmobiliarios matriculados de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con su Portal Inmobiliario Cabaprop, tuvo una destacada participación en la edición 2026 de BATEV, la Exposición Internacional de la Construcción y la Vivienda, el encuentro más importante del país para la industria de la construcción, el desarrollo inmobiliario y el mercado de la vivienda.

FOTOGRAFIAS COLEGIO INMOBILIARIO



La presencia institucional del Colegio en esta nueva edición respondió al objetivo de fortalecer los vínculos con los distintos actores que integran la cadena de valor del sector; promover el intercambio de experiencias y continuar impulsando iniciativas que favorezcan el crecimiento de un mercado inmobiliario cada vez más profesional, transparente e innovador.

Organizada por la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos y la Asociación de Empresarios de la Vivienda (CEDU + AEV), la Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO) y Ferias y Exposiciones de la Construcción Argentina (EFCA), BATEV volvió a consolidarse como el principal punto de encuentro para empresarios, desarrolladores, arquitectos, ingenieros, contratistas, proveedores, inversores y profesionales vinculados a la construcción y al negocio inmobiliario.

La exposición registró una importante convocatoria, reuniendo a miles de visitantes de todo el país que recorrieron más de 15.000 metros cuadrados de exhibición, donde participaron 215 empresas expositoras, entre ellas 58 firmas internacionales provenientes de China, Brasil, Estados Unidos, Turquía y Uruguay. La diversidad de productos,

La exposición también permitió que las autoridades del Colegio mantuvieran reuniones con representantes de empresas, cámaras empresariales, organismos públicos y referentes de la industria.

servicios y soluciones presentadas reafirmó el carácter estratégico de BATEV como la principal plataforma nacional para la generación de negocios, la incorporación de nuevas tecnologías y el intercambio de conocimientos.

Además de exhibir las últimas innovaciones del sector, la muestra ofreció un espacio propicio para el análisis de los desafíos que enfrenta la industria, el desarrollo de nuevas oportunidades comerciales y la construcción de alianzas entre empresas, profesionales e instituciones que trabajan diariamente para fortalecer la actividad.

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
CUCICBA

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

La exposición también permitió que las autoridades del Colegio mantuvieran reuniones con representantes de empresas, cámaras empresariales, organismos públicos y referentes de la industria, fortaleciendo relaciones institucionales y generando nuevas oportunidades de colaboración para seguir promoviendo el desarrollo del mercado inmobiliario.

En este contexto, el Colegio Inmobiliario participó con un stand institucional de CABAPROP, la plataforma inmobiliaria desarrollada por la entidad, que se ha consolidado como uno de los portales de referencia para la búsqueda de propiedades en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y que reúne la mayor red de corredores inmobiliarios matriculados.

El espacio recibió durante las cuatro jornadas una gran cantidad de visitantes, entre ellos desarrolladores, constructores, arquitectos, empresas proveedoras, inversores, matriculados y público interesado, quienes pudieron conocer las ventajas que ofrece CABAPROP como una plataforma respaldada por el Colegio Inmobiliario, basada en la transparencia, la profesionalidad y la seguridad jurídica que brinda operar exclusivamente con corredores inmobiliarios matriculados.

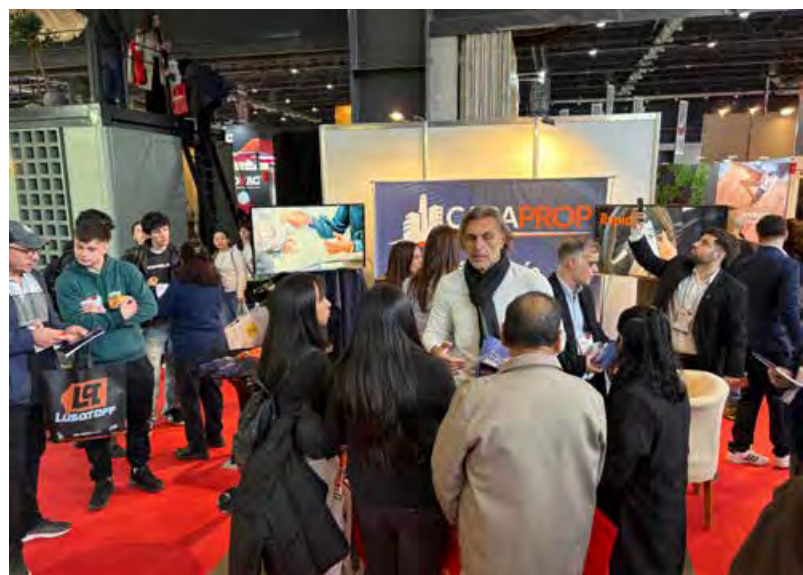
La exposición también permitió que las autoridades del Colegio mantuvieran reuniones con representantes de empresas, cámaras empresariales, organismos públicos y referentes de la industria, fortaleciendo relaciones institucionales y generando nuevas oportunidades de colaboración para seguir promoviendo el desarrollo del mercado inmobiliario.

"CABAPROP es la principal plataforma de referencia para quienes buscan una propiedad en la Ciudad de Buenos Aires y reúne a la mayor red de profesionales inmobiliarios del país", expresó Marta Liotto, presidenta del Colegio Inmobiliario. "Su presencia en BATEV nos permite acercar esta herramienta a desarrolladores, empresas constructoras e inversores, demostrando que el trabajo conjunto entre el sector inmobiliario y el sector de la construcción resulta fundamental para impulsar nuevos proyectos y acompañar el crecimiento del mercado."

Liotto destacó además que la participación en este tipo de eventos constituye una valiosa oportunidad para consolidar el

posicionamiento institucional del Colegio y fortalecer la presencia de los corredores inmobiliarios matriculados dentro de uno de los ámbitos más relevantes de la actividad.

"Ha sido una experiencia muy enriquecedora. Recibimos a cientos de visitantes, compartimos ideas con referentes de toda la industria y generamos nuevos vínculos profesionales que seguramente darán lugar a futuros proyectos. La construcción y el mercado inmobiliario son actividades profundamente complementarias y su crecimiento depende del trabajo articulado entre todos los sectores involucrados. Desde el Colegio seguiremos promoviendo estos espacios de encuentro porque entendemos que representan una verdadera inversión en el futuro de nuestra profesión y del desarrollo urbano de nuestro país", concluyó la presidenta del Colegio Inmobiliario. ■



¡DISFRUTÁ EL BENEFICIO PLUSMAR!

20%
OFF



**BENEFICIO PARA
MATRICULADOS**

¿CÓMO ACCEDER?



Contactate con el
Colegio Inmobiliario al
4124 - 6060.



Solicitá tu cupón
para viajar con
PLUSMAR.



Recibí tu cupón
y canjealo en
la web.

Descuento del 20% en todas las líneas y destinos en calidad semi - cama y ejecutiva, no acumulable con otras promociones, no válido para fines de semana largos o feriados, válidos con cualquier medio de pago vigente al momento de la compra.

EL FUTURO PYME IMPULSA AL SECTOR INMOBILIARIO

El Innovation Lab fue sede de una nueva jornada de capacitación organizada por el Colegio Inmobiliario y Garantina. Con la participación de matriculados, el economista Damián Di Pace y la presidente Marta Liotto analizaron los desafíos que enfrentan las PyMEs y las oportunidades que se presentan para el sector inmobiliario.





Durante el encuentro, Di Pace desarrolló un análisis sobre la realidad de las pequeñas y medianas empresas, un sector que constituye uno de los principales motores de la economía argentina. A partir de indicadores y de la evolución de los mercados, explicó cómo los cambios en el consumo, la inversión y el financiamiento generan nuevos escenarios que también impactan en la actividad inmobiliaria, obligando a los profesionales a adaptarse a un entorno cada vez más dinámico.

El economista destacó que el mercado inmobiliario mantiene una estrecha relación con el desarrollo de las PyMEs, ya que la demanda de locales comerciales, oficinas, depósitos y espacios de trabajo suele acompañar el crecimiento de la actividad económica. En ese sentido, señaló la importancia de comprender las tendencias del mercado para anticipar oportu-

nidades y brindar un asesoramiento cada vez más preciso a clientes e inversores.

Uno de los ejes centrales de la charla estuvo vinculado con la necesidad de incorporar una mirada estratégica al ejercicio profesional. Comprender las variables económicas, interpretar los cambios que atraviesan las empresas y conocer las nuevas modalidades de trabajo y de inversión son herramientas que permiten ampliar las posibilidades de negocio y fortalecer el rol del corredor inmobiliario como asesor especializado.

Por su parte, Marta Liotto destacó el compromiso del Colegio Inmobiliario con la formación permanente de la matrícula y remarcó la importancia de generar espacios de actualización donde los profesionales puedan acceder a información de calidad, intercambiar experiencias y sumar herramientas para afrontar los desafíos de una actividad en

constante evolución. La presidenta señaló que la capacitación continua constituye uno de los pilares fundamentales de la institución, ya que permite fortalecer el ejercicio profesional y acompañar a los matriculados frente a los cambios que experimenta el mercado. Asimismo, valoró la posibilidad de contar con especialistas de reconocida trayectoria que aportan distintas perspectivas sobre la economía y su impacto en el sector inmobiliario.

La participación de los matriculados enriqueció la jornada mediante consultas e intercambios que permitieron profundizar los distintos temas abordados durante la exposición. El formato abierto favoreció el diálogo entre los asistentes y los disertantes, generando un ámbito de reflexión sobre las oportunidades que se presentan para la actividad inmobiliaria en el corto y mediano plazo.

Con este tipo de iniciativas, el Colegio Inmobiliario continúa promoviendo instancias de formación orientadas a fortalecer el desarrollo profesional de la matrícula. La actualización permanente, el intercambio de conocimientos y el análisis de los escenarios económicos constituyen herramientas esenciales para acompañar la evolución del mercado y brindar un servicio cada vez más profesional a la sociedad. ■





Colegio
Inmobiliario



movistar

¡DISFRUTÁ SER PARTE DEL PROGRAMA MOVISTAR!

BENEFICIOS EXCLUSIVOS PARA MATRICULADOS



SI NO SOS CLIENTE



Planes Móviles,
Dto. hasta **75%**
+ **10 Gigas** gratis x 6 meses



Internet Fibra 600 MB,
Dto. hasta **65%**



SI SOS CLIENTE, SOLICITÁ TU BENEFICIO



+Gigas + Descuentos,
Dto. de hasta **70%**

CONTACTA A TU EJECUTIVA:

Agostina Barilá



WhatsApp:
11 5139-9948



PROMOCIÓN VÁLIDA EN ARGENTINA, DESDE EL 01/06/2026 AL 30/06/2026. PARA PERSONAS HUMANAS QUE REALICEN UNA PORTABILIDAD O EL ALTA DE UNA LINEA MOVIL MOVISTAR POSPAGO, CON PLAN DE DATOS DE 4GB O MÁS. MÁS INFORMACIÓN Y LIMITACIONES EN:

WWW.MOVISTAR.COM.AR/LEGALES/PROMOCIONES



Evolución del mercado de créditos hipotecarios

POR EL CI ALEJANDRO BRAÑA

Los créditos hipotecarios regresaron al mercado inmobiliario argentino durante 2025 y marcaron un punto de inflexión después de varios años de prácticamente nula financiación para la compra de viviendas. Los números reflejan una recuperación que genera expectativas positivas, aunque todavía insuficiente para alcanzar los niveles necesarios que permitan consolidar un mercado dinámico y accesible para un mayor número de familias. El desafío ahora es sostener ese crecimiento y acompañarlo con políticas económicas que otorguen previsibilidad, mayor oferta crediticia y condiciones que faciliten el acceso a la vivienda.

Los datos permiten dimensionar con claridad la magnitud del cambio. Durante 2025 se otorgaron casi la misma cantidad de créditos hipotecarios que en los seis años anteriores juntos, una señal inequívoca de la reactivación del financiamiento. Sin embargo, el primer cuatrimestre de 2026 mostró una desaceleración respecto del ritmo alcanzado el año pasado. Si bien el crédito continúa presente y mantiene niveles superiores a los registrados entre 2019 y 2024, el crecimiento perdió impulso y aún no logró recuperar el dinamismo que había alcanzado hacia mediados de 2025.

Durante el primer cuatrimestre de 2026 se otorgaron aproximadamente 2.800 créditos hipotecarios, frente a los 4.094 créditos registrados en igual período del año anterior.

La historia reciente demuestra que la Argentina continúa siendo un país con escaso desarrollo del crédito hipotecario. Para encontrar un período de fuerte financiamiento es necesario remontarse a la década de 1990 y, posteriormente, a la implementación de los créditos UVA durante 2017. Más allá de esas etapas puntuales, el acceso al crédito para la vivienda ha sido una excepción y no una política sostenida en el tiempo.

La comparación con otros países pone en evidencia la dimensión del desafío. En España, por ejemplo, solamente durante marzo de 2026 se firmaron 65.725 escrituras de compraventa, de las cuales 46.661 fueron financiadas mediante créditos hipotecarios. Esto significa que el 71% de las operaciones inmobiliarias contó con asistencia crediticia, un porcentaje que refleja la consolidación del sistema financiero como impulsor del mercado.

En contraste, durante todo el año 2025 la Ciudad Autónoma de Buenos Aires registró apenas 69.461 escrituras, es decir, poco más que las operaciones realizadas en un solo mes en España. La diferencia también resulta contundente cuando se analiza el volumen de créditos: en los últimos diez años, hasta diciembre de 2025 inclusive, en la Ciudad se otorgaron 60.914 créditos hipotecarios, apenas 14.253 más que los concedidos en España solamente durante marzo de este año.

No obstante estas diferencias, el desempeño del mercado porteño durante 2025 mostró una recuperación significativa. Sobre un total de 69.461 compraventas se concretaron 13.953 operaciones con hipoteca, alcanzando una incidencia del 20,1% sobre el total de escrituras, un porcentaje que se aproxima al registrado en 2017, cuando el lanzamiento de los créditos UVA impulsó el mayor crecimiento del financiamiento hipotecario de las últimas décadas.

Uno de los datos más relevantes surge al comparar la evolución reciente. Entre 2019 y 2024 se otorgaron 13.214 créditos hipotecarios, mientras que solamente en 2025 se

concretaron 13.953 préstamos, apenas 739 más. En otras palabras, durante un solo año se alcanzó prácticamente el mismo volumen de financiamiento que en los seis años anteriores en conjunto, confirmando la fuerte recuperación experimentada por el sector.

Sin embargo, la mejora encontró un freno durante los últimos meses del año pasado. La incertidumbre generada por el proceso electoral, tanto en la Provincia de Buenos Aires como a nivel nacional, sumada a las tensiones financieras y a la volatilidad bancaria, impactó directamente sobre el otorgamiento de nuevos créditos. El mercado pasó de registrar un máximo de 1.501 hipotecas en octubre de 2025 a apenas 609 escrituras con crédito en abril de 2026, una reducción que evidencia la sensibilidad del financiamiento frente a los cambios del contexto económico.

Otro aspecto que merece atención es la fuerte concentración del crédito hipotecario en el sector público. Durante abril de 2026, el 84% de los préstamos otorgados correspondió al Banco de la Nación Argentina. Si bien actualmente más de 25 entidades financieras ofrecen líneas hipotecarias, la participación del resto de los bancos continúa siendo muy reducida, lo que limita la competencia y restringe las posibilidades de acceso para una mayor cantidad de familias.

A ello se suman las exigencias para calificar como sujeto de crédito. La necesidad de demostrar ingresos familiares cercanos a los tres millones de pesos netos mensuales, junto con los estrictos sistemas de evaluación del perfil crediticio implementados por las entidades bancarias, provoca que menos del cinco por ciento de los potenciales compradores reúna las condiciones necesarias para acceder a un préstamo. Muchos interesados inician el proceso con expectativas, pero quedan excluidos antes de llegar a la aprobación definitiva.

Pese a este escenario, el balance continúa siendo alentador. Durante el primer cuatrimestre de 2026 se otorgaron aproximadamente 2.800 créditos hipotecarios, frente a los 4.094 registrados en igual período del año anterior. La inci-



dencia del crédito sobre el total de operaciones pasó del 20,1% alcanzado en 2025 a poco más del 15% en el acumulado del primer cuatrimestre y al 11% durante abril, cifras que muestran una desaceleración, aunque mantienen niveles muy superiores a los observados antes del regreso del financiamiento hipotecario.

El desafío hacia adelante consiste en consolidar este proceso de recuperación. Para ello será indispensable profundizar la estabilidad macroeconómica, ampliar la oferta de líneas hipotecarias, incentivar una mayor participación del sistema financiero privado y generar condiciones que permitan ampliar el universo de familias con posibilidades reales de acceder a un préstamo. El crédito hipotecario es mucho más que una herramienta financiera: constituye uno de los principales motores del mercado inmobiliario, dinamiza la construcción, impulsa la inversión, genera empleo y, sobre todo, brinda a miles de argentinos la posibilidad de acceder a la vivienda propia. Los avances registrados durante el último año permiten mirar el futuro con optimismo, aunque será necesario sostener políticas consistentes para que esta recuperación deje de ser una excepción y se convierta en una realidad permanente. ■



SOBRE EL AUTOR

CI ALEJANDRO BRAÑA

Corredor Inmobiliario y Periodista - Titular de A. BRAÑA PROPIEDADES hace 20 años, con Matrícula N° 199 en CABA CPI-CUCICBA desde Septiembre 2008, Matrícula N° 198 IGJ desde

Julio 1999; y Matrícula N° 689 del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de La Matanza PBA desde Noviembre 2011.

Me inicié en la actividad inmobiliaria en Abril de 1988 Actualmente soy Representante Asambleario, Miembro del Departamento del Observatorio Estadístico, y de las Comisiones de Comunicación y de Responsabilidad Social Institucional del Colegio Profesional Inmobiliario de la Ciudad de Bs. As. (CPI - CUCICBA).

Fui miembro del Consejo Directivo en el Período 2023 – 2025 como Vocal Suplente.

Somos parte del

Pacto Global De La ONU

**APOYAMOS
EL PACTO GLOBAL**



A 10 AÑOS DE NUESTRA ADHESIÓN
AL PACTO GLOBAL DE LA ONU

El Colegio Inmobiliario presentó su publicación de “Responsabilidad Social para el Corredor Inmobiliario”

En el marco del décimo aniversario de la adhesión del Colegio al Pacto Global de las Naciones Unidas, presentamos "La Responsabilidad Social del Corredor Inmobiliario matriculado en el Colegio", una guía conceptual y práctica que traduce los 10 principios universales al ejercicio cotidiano de la profesión.

POR EL CI **ROMAN PAIKIN**
VICEPRESIDENTE 1º - COORDINADOR DE LA COMISIÓN DE
RESPONSABILIDAD SOCIAL DEL COLEGIO INMOBILIARIO

En 2016, CUCICBA dio un paso pionero: se convirtió en la primera institución de corredores inmobiliarios de la Argentina en adherir al Pacto Global de las Naciones Unidas, comprometiéndose voluntariamente con sus diez principios universales en materia de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y anticorrupción.

Lanzado en 1999 por el entonces Secretario General de la ONU, Kofi Annan, y operativo desde el año 2000, el Pacto Global es hoy la iniciativa de responsabilidad social más grande del mundo: reúne a más de 20.000 organizaciones en más de 160 países, entre empresas, cámaras, instituciones académicas y entidades profesionales como la nuestra.

Diez años después de aquella adhesión, ese compromiso institucional da un paso más concreto. El Colegio presenta "La Responsabilidad Social del Corredor Inmobiliario matriculado en CUCICBA", el primer documento del sector que desarrolla en profundidad qué significa, en la práctica, ejercer la profesión con responsabilidad social.

Los autores del presente trabajo somos corredores inmobiliarios. Desde ese lugar, y con profundo sentido de pertenencia a la profesión, entendemos que este compromiso no debe quedar únicamente en una declaración institucional. Por el contrario, nos invita a llevar esos valores al ejercicio cotidiano de nuestra actividad, reconociendo que cada corredor inmobiliario matriculado puede contribuir, desde su rol,

"No podemos andar con una ética pequeña. Nuestra profesión debe defender a sus asociados, pero debe también asumir la responsabilidad social de tener un conocimiento tan estratégico, empleándolo en la construcción de un mundo mejor."

— Bernardo Kliksberg —



a generar mejores prácticas, vínculos más responsables y una actividad cada vez más comprometida con la comunidad.

Creemos que los corredores inmobiliarios, tanto en forma individual como a través de sus estudios, empresas y organizaciones, tienen la oportunidad de transformar ese compromiso en acciones concretas: actuar con ética, promover la transparencia, respetar los derechos de las personas, cuidar el entorno, fortalecer la confianza y acompañar con responsabilidad a quienes depositan en nosotros decisiones patrimoniales y familiares de enorme importancia. A esta forma de ejercer la profesión la entendemos como Responsabilidad Social. Una dimensión que, si bien todavía se encuentra en desarrollo dentro del sector inmobiliario argentino, hoy adquiere una vigencia y una necesidad indiscutibles.



Porque el corretaje inmobiliario no se limita a intermediar operaciones. También acompaña proyectos de vida, acerca soluciones, construye confianza y tiene la capacidad de aportar valor social desde cada decisión profesional.

Por eso, desde CUCICBA queremos poner esta temática en consideración de la matrícula y abrir un camino de reflexión, participación y acción. La Responsabilidad Social nos convoca a mirar el presente con conciencia y a proyectar una profesión más ética, más cercana, más sostenible y más comprometida con el futuro.

¿Qué encontrarán los matriculados en la publicación ?

El documento recorre, a lo largo de diez capítulos, los siguientes ejes:

LA AGENDA 2030 Y LOS ODS EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

En septiembre de 2015, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

El sector inmobiliario tiene una vinculación especialmente directa con varios ODS, entre los que se destacan:



PRINCIPIOS DEL PACTO GLOBAL



- La ética profesional del corredor inmobiliario y los valores que la sostienen: transparencia, honestidad, confidencialidad, imparcialidad, diligencia y lealtad.

- El alcance de la Responsabilidad Social: no solo el corredor independiente, sino también quienes trabajan en relación de dependencia, integran sociedades, o se desempeñan como directivos de inmobiliarias.

- Los 10 principios del Pacto Global, cada uno analizado en su aplicación específica al mercado inmobiliario: desde el derecho a la vivienda digna hasta la no discriminación en el acceso al alquiler, pasando por la sustentabilidad ambiental de los inmuebles.

- Un capítulo especial dedicado a la prevención del lavado de activos, una de las responsabilidades más sensibles del corredor en su condición de Sujeto Obligado ante la Unidad de Información Financiera (UIF).

- Acciones concretas, organizadas por eje temático, que cada matriculado puede incorporar a su práctica diaria.

Un compromiso que se traduce en acciones cotidianas

Más allá del marco conceptual, la publicación se basa en una idea central: la Responsabilidad Social no es un agregado a la actividad del corredor, sino su mejor expresión. Brindar información completa y veraz a todas las partes, rechazar instrucciones discriminatorias, verificar la legitimidad de las operaciones, promover inmuebles con buenas prestaciones energéticas, digitalizar procesos para reducir el uso de papel y cumplir rigurosamente con las obligaciones ante la UIF son, todas, acciones que cualquier matriculado puede empezar a aplicar desde mañana.

"Operación a operación, barrio a barrio, cliente a cliente: el mercado inmobiliario ético que Buenos Aires merece se construye así, desde adentro", concluye el documento.

La publicación está disponible para todos los matriculados del Colegio Inmobiliario —especialmente recomendado para quienes se inician en la profesión— a través de: www.colegioinmobiliario.org.ar ■



**Colegio
Inmobiliario**

La RS del Corredor Inmobiliario matriculado
en CUCICBA · Pacto Global Naciones Unidas

CUCICBA

Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

La Responsabilidad Social
del Corredor Inmobiliario matriculado en CUCICBA

Ética Profesional · Pacto Global ONU
Los 10 Principios en el ejercicio inmobiliario
Buenos Aires · Junio 2026

ESTUDIÁ EN SIGLO 21

10%

Descuento

BENEFICIOS EXCLUSIVOS
POR ORGANIZACIÓN AMIGA
EN TODOS LOS NIVELES
DE FORMACIÓN.

Empezá tu carrera o aprovechá equivalencias.

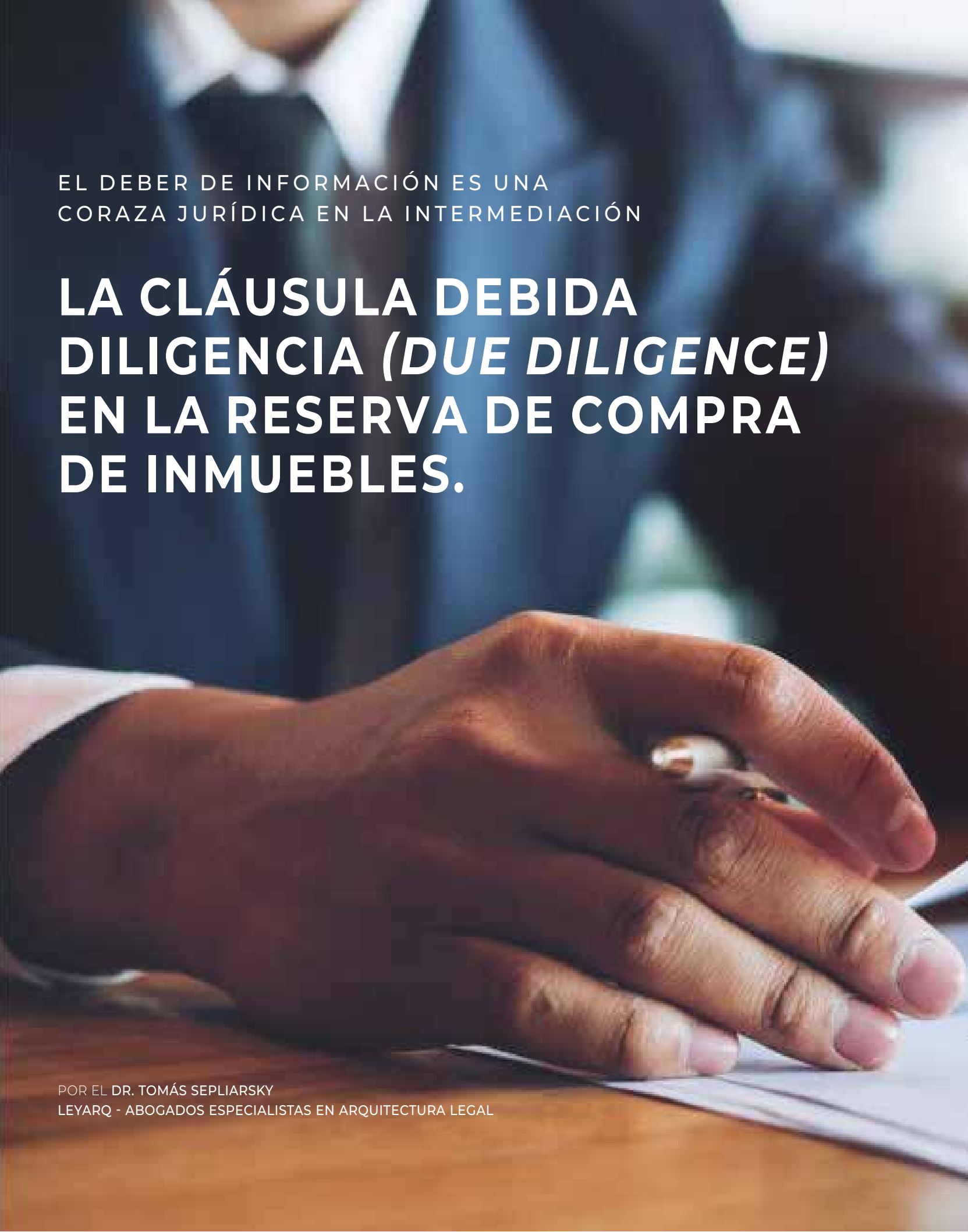
Por ser parte de una Organización Amiga, vos y tu grupo familiar directo pueden acceder a beneficios exclusivos para estudiar en Universidad Siglo 21.

UNIVERSIDAD
SIGLO 21



Colegio
Inmobiliario





EL DEBER DE INFORMACIÓN ES UNA
CORAZA JURÍDICA EN LA INTERMEDIACIÓN

LA CLÁUSULA DEBIDA DILIGENCIA (*DUE DILIGENCE*) EN LA RESERVA DE COMPRA DE INMUEBLES.

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



Para los corredores inmobiliarios matriculados, la firma de una reserva es uno de los momentos más gratificantes de su labor, ya que representa el principio del acuerdo. Sin embargo, también constituye el período de mayor vulnerabilidad si las reglas de juego no están perfectamente claras desde el inicio.

En el dinámico mercado actual, incorporar de forma estratégica una Cláusula de Debida Diligencia (*Due Diligence*) en el documento de reserva, no es solo una buena práctica legal, sino el verdadero valor agregado que un profesional matriculado ofrece para proteger a sus clientes y asegurar la transparencia de la operación.

Esta cláusula se define esencialmente como una disposición contractual que establece un período de tiempo determinado, generalmente entre 10 y 15 días hábiles posterior a la aceptación de la oferta, durante el cual el comprador tiene el derecho de auditar exhaustivamente el estado general del inmueble. Es un acto estrictamente vinculado con la buena fe contractual (Art. 9 y 961 del Código Civil y Comercial

de la Nación), presentando de ésta manera a las partes como cuidadosos y previsores.

La clave de esta herramienta radica en su carácter condicionante, **diseñado especialmente para aquellos compradores que presentan dudas razonables sobre la viabilidad de la operación o las condiciones de la propiedad**. De este modo, el perfeccionamiento de la compraventa o la firma del boleto definitivo queda estrictamente sujeto a que el resultado de esta investigación sea cien por ciento confirmatorio para la parte compradora, garantizando la seguridad antes de avanzar.

A pesar de ello, para que la cláusula proteja a ambas partes por igual y no se convierta en una vía de escape injustificada, el profesional inmobiliario puede delimitar con precisión los aspectos a revisar: el estudio de títulos, gravámenes e inhibiciones, las deudas de expensas, impuestos y servicios, o la correspondencia de planos con la realidad constructiva, las restricciones del reglamento y **las condiciones físicas del inmueble, de habitabilidad o de diseño en lo arquitectónico y técnico**.



La clave de esta herramienta radica en su carácter condicionante, diseñado especialmente para aquellos compradores que presentan dudas razonables sobre la viabilidad de la operación o las condiciones de la propiedad.

La operatividad de este proceso se respalda legalmente en una cláusula de condición suspensiva (Art. 343 CCyC). Así, ante posibles dudas del comprador, la firma definitiva del boleto o escritura queda supeditada a que el examen adecuado de las cosas resulte satisfactorio, transformando la revisión en un requisito vinculante para el éxito del negocio.

La implementación de este recurso aporta tres beneficios críticos para el corredor matriculado. En primer lugar, descomprime la negociación y acelera el cierre de la reserva, debido a que muchos compradores dudan en avanzar por temor a quedar atrapados si luego surge un vicio no visto inicialmente.

Al ofrecer una debida diligencia formal, el corredor otorga un entorno seguro donde el comprador se anima a reservar la propiedad. Esta herramienta le brinda una ventana de tiempo protegida para **despejar cualquier duda razonable sobre la operación o el inmueble**, permitiéndole revisar aspectos **jurídicos, económicos, técnicos y arquitectónicos** sin el riesgo de perder su dinero de forma arbitraria.

En segundo lugar, funciona como un acercamiento formal y un blindaje respecto de los honorarios y una clara limitación de responsabilidad civil. El Código Civil y Comercial de la Nación exige expresamente al corredor actuar con prudencia y diligencia en el ejercicio de sus funciones. Si un negocio





fracasa de manera conflictiva en la etapa de boleto por un vicio que el profesional pudo haber detectado anticipadamente, tanto su responsabilidad legal como sus honorarios quedan comprometidos, por lo tanto, esta cláusula formaliza y ordena el proceso de revisión, demostrando que el matriculado actúa bajo las más estrictas normas éticas.

Como tercer beneficio, se destaca la reducción drástica de la litigiosidad en la oficina inmobiliaria.

Para que esta herramienta resulte verdaderamente eficaz en la práctica diaria, los corredores pueden basarse en tres pilares fundamentales al momento de redactarla.

El primero es **establecer plazos fatales y objetivos**, determinando días hábiles específicos desde la aceptación para que, si pasado ese lapso el comprador no notifica observaciones fehacientes, la condición se dé por cumplida automáticamente y se deba avanzar a la siguiente etapa del negocio.

El segundo pilar consiste en definir con precisión qué constituye un defecto mayor, **limitando la activación de la cláusula únicamente a problemas de peso**, evitando que se use si el comprador simplemente cambió de opinión o descubrió un detalle estético menor.

Finalmente, el tercer pilar exige **dejar explícito el destino de los fondos, aclarando que si la debida diligencia falla por causas imputables al inmueble o al vendedor, el dinero se devuelve en su totalidad y en la misma moneda entregada, sin generar derecho a indemnizaciones cruzadas**.

En conclusión, la debida diligencia no ralentiza las operaciones del mercado, sino que, por el contrario, las dota de la seguridad de la existencia o inexistencia de los defectos que el adquirente conoció o debió haber conocido mediante un examen adecuado a las circunstancias del caso al momento de la adquisición (Art. 1053, Inc. a CCyC).

En un entorno sumamente competitivo, los profesionales que lideran con transparencia y utilizan estas herramientas técnicas son quienes logran consolidar las operaciones más firmes, seguras y duraderas, convirtiendo la debida diligencia en un verdadero estándar de excelencia para el rubro. ■



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

Tel.: (011) 4816-4363

correo: tomas@leyarq.com.ar



**Colegio
Inmobiliario**

VIAS DE CONTACTO DEL COLEGIO INMOBILIARIO

•Conmutador:
4124-6060 y rotativas.

•Atención al Matriculado:
(11) 5576-6795

•Fiscalización:
(11) 3841-7451

•Asesoría legal:
(11) 5667-9773

•Soporte CABAPROP:
(11) 4064-2434

•Soporte Reempadronamiento:
**(11) 4064-2434
4124-6051**

Correo electrónico: info@colegioinmobiliario.org.ar

Web: <https://colegioinmobiliario.org.ar>

REDES SOCIALES:

•**Instagram:** @colegioinmobiliario

•**X:** @colegioinmobi

•**Linkedin:** Colegio Inmobiliario

•**Facebook:** Colegio Inmobiliario

CLAVES ACTUALES SOBRE LOCACIONES Y DESALOJOS

Los cambios introducidos en la normativa vigente continúan generando consultas y nuevos desafíos para la práctica profesional. Con ese eje, los doctores Enrique Abati y Enrique Abati (h), junto al CI Armando Pepe, compartieron un seminario destinado a analizar el alcance de las últimas modificaciones legales y su aplicación en la actividad inmobiliaria.



Las recientes reformas en materia de locaciones marcaron el eje de una nueva propuesta de formación impulsada por el Colegio Inmobiliario. En el Espacio Working & Co, ubicado en Soler 4445, los doctores Enrique Abati y Enrique Abati (h), acompañados por Armando Pepe, encabezaron el “Seminario Práctico de Locaciones y Desalojos. Últimas novedades en locaciones. DNU 70/2023 y DNU 338/2025”, una actividad especialmente orientada a brindar herramientas para el ejercicio cotidiano de la profesión.

A lo largo de la exposición, los especialistas repasaron los principales cambios introducidos por la normativa vigente y su incidencia en la relación entre propietarios, inquilinos y corredores inmobiliarios. El encuentro permitió analizar cómo las modificaciones regulatorias impactan en la confección de contratos, la interpretación de distintas situaciones jurídicas y el asesoramiento que los matriculados ofrecen a sus clientes.

Uno de los momentos más relevantes estuvo dedicado al tratamiento de los procesos de desalojo y a las distintas alternativas previstas por el ordenamiento legal. A partir de ejemplos concretos, los disertantes desarrollaron aspectos vinculados con los procedimientos aplicables, los plazos establecidos y las herramientas disponibles para actuar dentro del marco jurídico vigente, aportando una mirada práctica sobre cuestiones que forman parte de la realidad diaria del sector.

Gracias a su reconocida trayectoria en derecho inmobiliario, Enrique Abati y Enrique Abati (h) profundizaron en aquellos puntos que habitualmente generan dudas entre los profesionales. La exposición estuvo acompañada por un intercambio permanente con los asistentes, quienes plantearon consultas sobre casos habituales y situaciones derivadas de las modificaciones incorporadas en los últimos meses.

Armando Pepe complementó el análisis desde la experiencia del mercado, destacando la necesidad de que los corredores inmobiliarios combinen el conocimiento técnico con una actualización permanente de la normativa. En un contexto de cambios, sostuvo que el asesoramiento profesional adquiere un valor diferencial y constituye una garantía tanto para propietarios como para quienes buscan celebrar contratos con mayor previsibilidad.

El carácter participativo del seminario enriqueció cada uno de los bloques temáticos. Las intervenciones del público



permitieron ampliar el alcance de la exposición y profundizar aspectos vinculados con la interpretación de la legislación, generando un espacio de intercambio que favoreció el aprendizaje colectivo y el análisis de situaciones concretas.

La convocatoria volvió a demostrar el interés de la matrícula por acceder a contenidos vinculados con los aspectos jurídicos de la profesión. Frente a un escenario normativo en constante evolución, disponer de instancias de formación con especialistas de amplia trayectoria representa una herramienta de gran valor para fortalecer el desempeño profesional y ofrecer respuestas acordes a las necesidades actuales del mercado.

Con propuestas de estas características, el Colegio Inmobiliario reafirma su compromiso con la jerarquización de la profesión, promoviendo ámbitos de reflexión y actualización que permiten a los matriculados afrontar los desafíos del presente con mayores conocimientos, seguridad y respaldo técnico. ■

COLEGAS DEL COLEGIO BRILLARON EN EL TORNEO DE PÁDEL

DUPLA CAMPEONA

En el marco del convenio firmado con SportClub, la Comisión de Deportes del Colegio invitó a los matriculados a participar de la jornada deportiva desarrollada en el Premium APA Center de Pilar.



El viernes 26 de junio de 2026, el Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires participó del torneo de pádel corporativo organizado por SportClub, una propuesta que reunió a representantes de distintas empresas e instituciones en una jornada donde el deporte, el compañerismo y el networking fueron los grandes protagonistas.

El encuentro se desarrolló en el Premium APA Center, ubicado sobre la Colectora Este de Panamericana, Acceso Norte Ramal Pilar, y convocó a 16 parejas que compitieron bajo la modalidad mixta por duplas, en un ambiente marcado por la sana competencia, el respeto y el espíritu deportivo.

Más allá de los resultados, la actividad ofreció un valioso espacio para fortalecer vínculos entre profesionales de diferentes sectores, compartir experiencias y generar nuevas oportunidades de intercambio. Para los matriculados del Colegio, significó además una excelente ocasión para encontrarse fuera del ámbito laboral, reafirmando el sentido de pertenencia y la camaradería que caracteriza a la institución.

Este tipo de encuentros refleja el creciente protagonismo que el deporte tiene como ámbito de integración entre organizaciones, favoreciendo el desarrollo de relaciones profesionales en un contexto distendido y fortaleciendo valores como la confianza, la cooperación y el trabajo en equipo. Al mismo tiempo, permite que los matriculados compartan experiencias diferentes a las de la actividad cotidiana, consolidando vínculos que enriquecen tanto el plano personal como el profesional.

La jornada tuvo, además, un motivo especial para celebrar. La dupla integrada por el C.I. Claudio Petri y Agustina Petri, padre e hija, se consagró campeona del certamen luego de una destacada actuación, llevando el primer puesto y representando con orgullo al Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires. La participación en este tipo de iniciativas demuestra que el deporte también constituye una herramienta de integración, promoviendo valores como el compromiso, el trabajo en equipo, el esfuerzo y el respeto, al tiempo que fortalece los lazos entre los matriculados y proyecta la presencia institucional en ámbitos de encuentro con otras organizaciones. Desde el Colegio Inmobiliario felicitamos especialmente a Claudio y Agustina Petri por el logro obtenido, y hacemos extensivo el reconocimiento a todos los colegas que participaron de esta jornada, representando a nuestra institución con entusiasmo, profesionalismo y espíritu deportivo. ■



EN AGOSTO LLEGA EL FÚTBOL.

El Colegio ya prepara su próxima convocatoria deportiva. En agosto se abre la inscripción para fútbol en cancha de 11. Los matriculados que quieran sumarse deberán estar atentos a los canales oficiales para conocer fecha, sede y modalidad de inscripción.



Del que ejecuta al que decide

La inteligencia artificial no reemplaza al corredor: reemplaza al que no la usa. Pero adoptarla en serio no es comprar una herramienta, es un trabajo de método, datos y gobernanza. Por qué el 95% de los pilotos no escala —y qué hace distinto al 5% que sí aunque no midan el ROI.

POR EL CI FERNANDO SCIARROTTA

ChatGPT se lanzó en noviembre de 2022. En menos de tres años, el ritmo de cambio dejó de medirse en años para medirse en trimestres: los grandes modelos de lenguaje van varios pasos adelante de la capacidad de las empresas para asimilarlos. En ese desfasaje vive hoy el sector inmobiliario, y gestionarlo bien define buena parte de su competitividad.

Conviene empezar desarmando el miedo más extendido. La inteligencia artificial no va a dejar sin trabajo a los corredores. Lo que sí va a ocurrir —y ya está ocurriendo— es

más incómodo de enunciar: **las personas que usan IA van a reemplazar a las que no la usan**. El World Economic Forum lo planteó en Davos 2026 con una idea que define la época: la alfabetización tecnológica pasó a ser una competencia básica para sostener el empleo, y aparece una nueva categoría de exclusión, la del “analfabeto digital”.

Del que ejecuta al que decide

Detrás de esa frase hay un movimiento de fondo: el valor del trabajo humano se está corriendo de la ejecución hacia el criterio. Las tareas repetitivas —cargar datos, redactar lo

estándar, consolidar reportes— migran a la máquina. Lo que queda del lado humano es la fase de pensamiento: decidir, interpretar, supervisar. Y los números acompañan la tesis. Según McKinsey, entre el 60% y el 70% del tiempo de trabajo es automatizable. Estudios citados por BCG, Harvard y el MIT muestran que cerca del 90% de los profesionales que incorporaron IA mejoraron su rendimiento, con saltos de productividad de hasta el 40%. La conclusión para el real estate es directa: **la diferencia no la va a marcar quién tiene la herramienta, sino quién tiene el criterio para dirigirla.**

Un sector que opera lento

El real estate es, históricamente, un sector que opera lento. Ahí están la oportunidad y el riesgo. La brecha entre la tecnología disponible y las prácticas vigentes es enorme. Se sigue valiendo por intuición, con márgenes de error del 10% al 15%, cuando los modelos de machine learning alcanzan precisiones del 82% al 91%. Se pierde una porción altísima de los contactos por falta de seguimiento —en torno al 68% de los leads nunca recibe un seguimiento— y la diferencia entre responder en minutos o en horas define la conversión. A escala global, alrededor del 37% de las tareas del sector son automatizables, y las grandes agencias ya lo entendieron: tres de cada cuatro firmas líderes en Estados Unidos incorporaron IA a sus procesos. El que llega tarde no compete contra una herramienta nueva; compete contra colegas que ya operan con otra estructura de costos y de tiempos. La



competencia lo hace mejor, mas barato, mas rápido y... te come tu market share.

Por qué el 95% de los pilotos no escala

Acá empieza la parte que casi nadie cuenta. La enorme mayoría de las empresas que arrancan con IA no llega a ningún lado. Las cifras son contundentes: alrededor del 90% de las organizaciones lanzó al menos un piloto, pero solo un 5% logra llevarlo a producción real con impacto medible. El 95% de esos pilotos no mueve la aguja del resultado. Y el dato que más debería interpelar a un dueño de PyME: **el 80% de los fracasos no es tecnológico.** No falla el modelo: falla el contexto y la cultura organizacional: **LAS PERSONAS EN EL CENTRO DE LA ADOPCION.** Se intenta automati-



zar procesos que nunca se documentaron, sobre datos que nadie gobierna. Por eso, antes de cualquier intervención, hay siete requisitos críticos que conviene validar. **Procesos documentados:** sin un procedimiento operativo estándar (SOP) no hay automatización posible; se documenta antes de delegar. **Datos accesibles:** información estructurada, limpia y con una única fuente de verdad. Un **caso de uso priorizado o piloto QuickWin:** empezar por una tarea concreta, con métrica de éxito clara, no por todo a la vez. Un equipo entrenado: alfabetización mínima en prompting y, sobre todo, en validación de salidas. **Gobernanza:** una política escrita sobre qué se puede usar y qué dato no sale de la organización. **Auditoría:** trazabilidad de prompts y resultados. E **iteración:** lo que funciona se vuelve SOP y lo que falla se ajusta.

La inteligencia artificial no va a dejar sin trabajo a los corredores. Lo que sí va a ocurrir —y ya está ocurriendo— es más incómodo de enunciar: las personas que usan IA van a reemplazar a las que no la usan.

Lo que la IA sí hace, y lo que no debe hacer

Hay una regla operativa que separa la adopción profesional del ruido. La IA acelera y ayuda: estructura hipótesis y matrices comparativas, normaliza datos crudos de portales y planillas, genera bandas de precio y escenarios, sintetiza entrevistas, detecta inconsistencias entre fuentes y redacta informes, propuestas y mensajes. Pero hay cosas que no debe hacer, y enunciarlas es parte de hacerlo bien: no inventa datos de mercado sin fuente, no reemplaza el relevamiento de campo, no define un precio sin evidencia trazable, no confunde la oferta publicada con el stock real ni las consultas comerciales con demanda, y no produce conclusiones sin supuestos explícitos. **El criterio profesional no se delega.** La máquina acelera la ejecución; la decisión sigue siendo humana.

La pregunta no es si tus equipos usan IA

Queda una dimensión que las PyMEs suelen pasar por alto: la gobernanza. La pregunta correcta no es si los equipos usan IA —ya la usan—. La pregunta es si la empresa lo sabe y si lo está gobernando. El uso oculto, lo que se conoce como **Shadow IA**, siempre aparece: cuentas personales en herramientas críticas, datos de clientes pegados en chats públicos, procesos que dependen de una sola persona. La diferencia entre una organización profesional y una expuesta no es si eso pasa, sino si lo descubre o lo gestiona. Y un punto que conviene subrayar, porque genera confusión y riesgo legal: lo que protege la confidencialidad de los datos no es el precio del plan, es el régimen contractual. Pagar más por un plan personal no protege más; lo que define si la información se usa para entrenar modelos



es el tipo de términos —de consumo o comerciales— bajo los que se opera.

De abrumados a método

El ecosistema es, hoy, ilegible: hay más de 20.000 herramientas de IA listadas y crecen a doble dígito por mes. Ningún equipo PyME puede mapearlo entero, y la buena noticia es que no hace falta. **No existe la mejor IA; existe la mejor IA para cada tarea.** La salida no es probar todo, sino elegir un stack mínimo viable y operarlo bien: documentar, gobernar el dato, priorizar un caso, medir e iterar.

La transformación, bien hecha, no necesita un sponsor que delegue la tecnología en un proveedor, sino un liderazgo que la dirija con método y control. Las empresas que ganen esta etapa no van a ser las que tengan más herramientas: van a ser las que tengan el criterio para dirigir las. **Más chicas, más ágiles y más inteligentes.** Esa es la diferencia entre adoptar IA por moda y adoptarla con propósito. ■



SOBRE EL AUTOR CI FERNANDO SCIARROTTA

Es fundador de Knowmada (Real Estate + IA Aplicada), consultora de adopción de inteligencia artificial y automatización de procesos para el sector inmobiliario.

Cuenta con 25 años de

trayectoria en real estate y un posgrado en Dirección Estratégica de IA y Automatización de Negocios (UCEMA). Esta nota sintetiza los ejes de su capacitación presencial sobre adopción de IA, dictada en CUCICBA.

Knowmada.com • /in/fernandosciarrotta



DEPARTAMENTO DE
Servicios y Beneficios
AL MATRICULADO

COLEGIO - UNIVERSIDAD



TIENDA MATERA

TIENDA MATERA es el lugar donde conseguirás todos los elementos necesarios para disfrutar una costumbre tan nuestra como es tomar mate.

15%
DESCUENTO

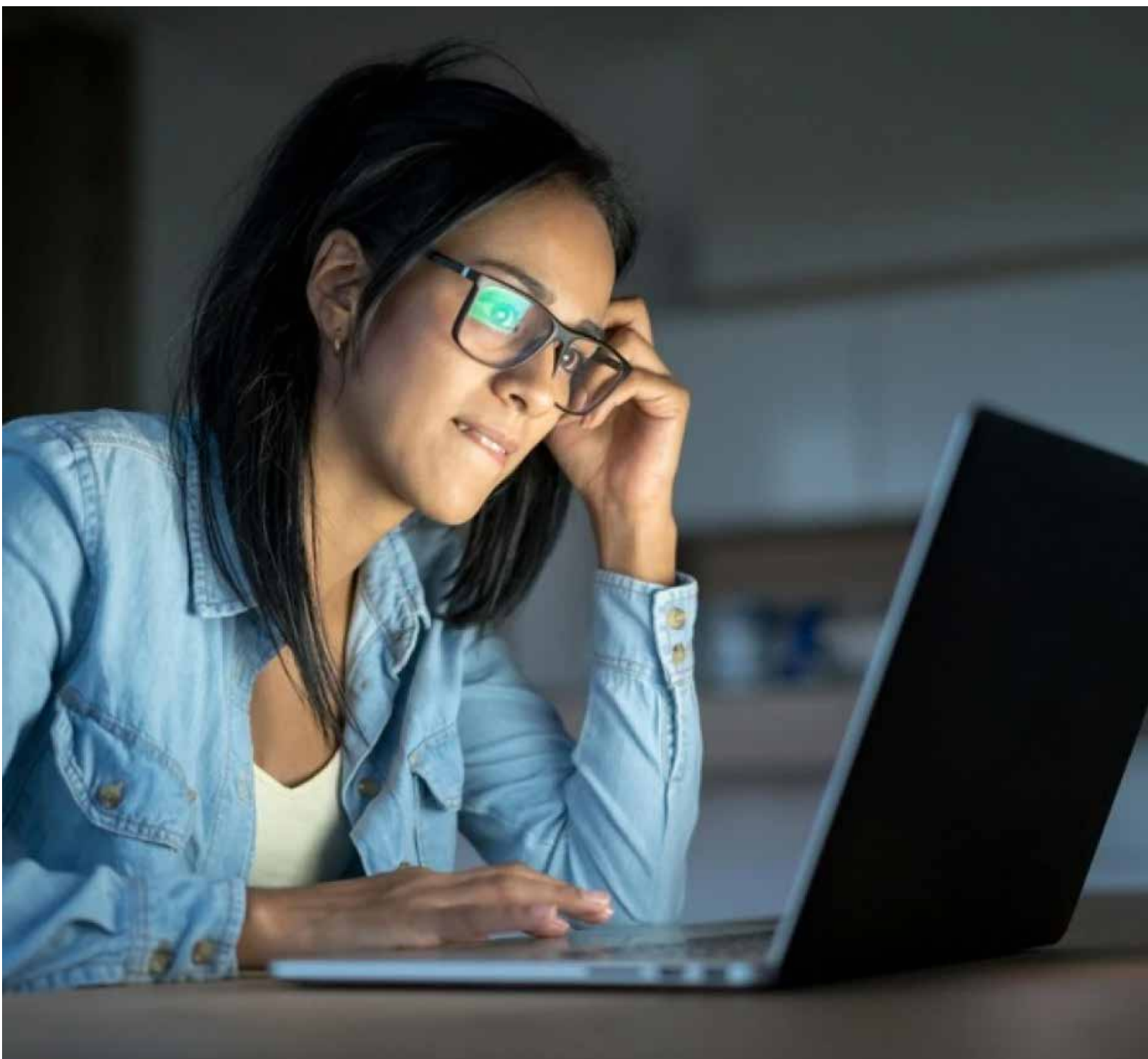


No incluye ofertas. No acumulable con otras promociones vigentes. El descuento no aplica al costo de envío. Para que se efectivice el descuento, el beneficiario deberá agregar, en la etapa final del proceso de compra y antes de abonar, el código del cupón de descuento: **COLEGIO**

 1149890517



Web: **www.tiendamatera.com.ar**



AMLify:

Una solución tecnológica para el cumplimiento de la normativa UIF en el sector inmobiliario

A partir de la Resolución UIF 43/2024, el sector inmobiliario enfrenta un proceso de adaptación que exige profesionalizar la gestión del riesgo. AMLify responde a este desafío integrando tecnología, metodologías validadas y el expertise de BDO para simplificar el cumplimiento y reducir la exposición a sanciones.

POR **FLORENCIA BO**, ECONOMISTA Y DIRECTORA EN BDO

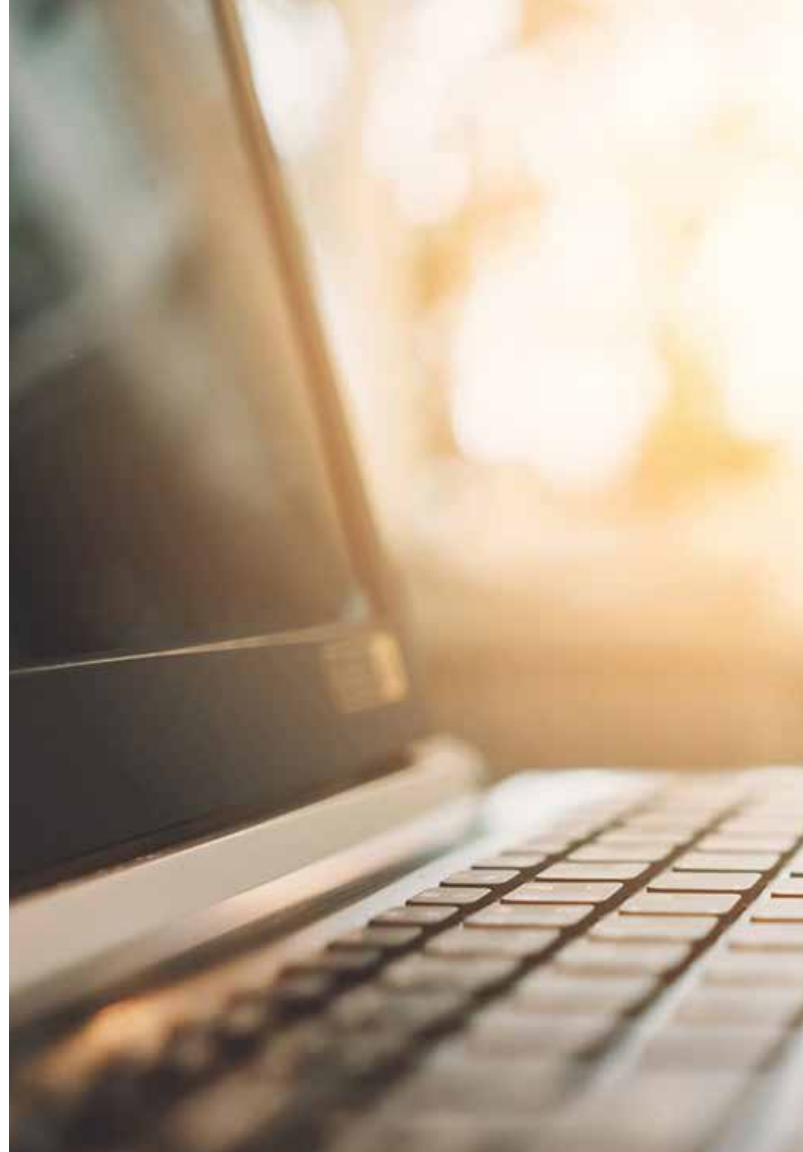
El mercado inmobiliario se encuentra en el centro de la escena en materia de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo. La normativa vigente establece obligaciones claras para los sujetos obligados, que deben implementar políticas, procedimientos y controles adecuados para mitigar riesgos.

Sin embargo, en la práctica, muchas organizaciones enfrentan dificultades para gestionar estos requerimientos de manera ordenada, eficiente y trazable. Procesos manuales, información dispersa y falta de sistematización suelen generar ineficiencias que aumentan la exposición a exigencias regulatorias.

En este contexto, AMLify surge como una herramienta tecnológica desarrollada especialmente para el sector inmobiliario, con el objetivo de centralizar, automatizar y facilitar la gestión integral del cumplimiento en materia de prevención de lavado.

La plataforma permite administrar legajos de clientes, realizar evaluaciones de riesgo de los clientes, seguimiento de alertas, control vs listas, documentar análisis, registrar operaciones y mantener organizada toda la información requerida por la normativa vigente. Asimismo, contribuye a generar trazabilidad y evidencia documental frente a eventuales requerimientos de organismos de control.

Un aspecto clave en cualquier sistema de prevención de lavado es la correcta identificación y evaluación del riesgo asociado a cada cliente. AMLify incorpora una metodología robusta desarrollada por los expertos de BDO en el tema, para la asignación del perfil de riesgo cliente, basada en varia-



bles relevantes como el tipo de cliente, su actividad, el origen de los fondos y la complejidad de las operaciones. Este enfoque permite a las inmobiliarias aplicar criterios uniformes, objetivos y alineados con las mejores prácticas en la materia.

Asimismo, la herramienta contempla una metodología estructurada para la autoevaluación de riesgos, facilitando a las organizaciones el cumplimiento de este requerimiento regulatorio de manera ordenada. A través de matrices y criterios predefinidos, las inmobiliarias pueden identificar, medir y gestionar sus riesgos, generando documentación consistente y defendible ante organismos de control.

Otro componente fundamental es el acompañamiento en materia de capacitación. AMLify integra contenidos y lineamientos que permiten reforzar el conocimiento del equipo en prevención de lavado, promoviendo una cultura de cumplimiento sostenida en el tiempo.

Uno de los principales diferenciales de AMLify es su enfoque práctico y adaptado a la operatoria real del negocio



inmobiliario. Esto permite que su implementación sea ágil y que los usuarios puedan incorporarla fácilmente a sus procesos cotidianos, sin necesidad de estructuras complejas.

Detrás del desarrollo de AMLify se encuentra el expertise de BDO en prevención de lavado de activos, con amplia trayectoria asesorando a sujetos obligados en distintos sectores. Este conocimiento se traduce en una herramienta confiable, alineada con la normativa vigente y con criterios validados en la práctica profesional, lo que brinda seguridad a las organizaciones que la implementan.

En un entorno donde el cumplimiento normativo ya no es una opción sino una exigencia, contar con herramientas tecnológicas adecuadas se vuelve clave para gestionar riesgos de manera inteligente.

AMLify no solo simplifica el cumplimiento, sino que transforma una obligación en una oportunidad para mejorar procesos, generar confianza y aportar valor agregado al negocio inmobiliario. ■



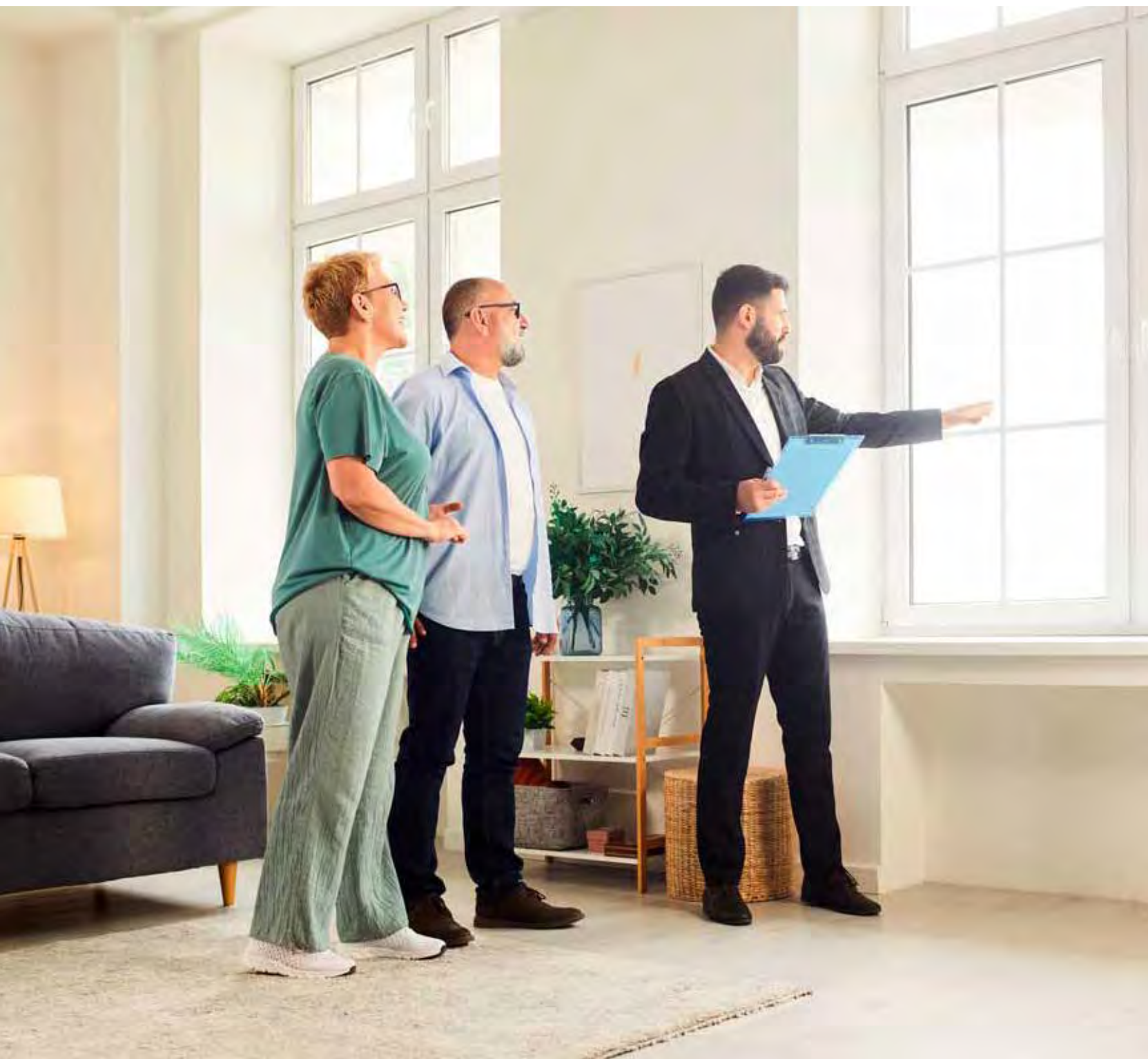
SOBRE LA AUTORA **FLORENCIA BO**

Economista y Directora

en BDO, con 30 años de trayectoria en la industria financiera, especializada en gestión de riesgos, compliance (PLA/FT) y transformación digital.

Actualmente impulsa AMLify, una solución tecnológica orientada al sector inmobiliario que permite simplificar y profesionalizar la gestión de prevención de lavado de activos, con un enfoque práctico orientado al negocio. Desde su rol como líder del área de Consultoría para la Industria Financiera y de Seguros en BDO, ha encabezado proyectos estratégicos para entidades financieras, fintech y organizaciones reguladas, acompañándolas en la implementación de modelos de control, adaptación normativa y modernización de procesos.

Cuenta con amplia experiencia en el diseño e implementación de sistemas de gestión de riesgos, compliance y estructuras de control alineadas a la normativa vigente, así como en la relación con organismos regulatorios y auditorías.



LA IMPORTANCIA DEL MÉTODO DE COMPARABLES
EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL INMOBILIARIA

Tasar bien para vender mejor

En nuestra actividad inmobiliaria solemos escuchar que una propiedad vale lo que alguien está dispuesto a pagar por ella. Si bien la frase contiene una parte de verdad, los corredores inmobiliarios sabemos que detrás de cada valor de mercado existe un trabajo técnico que permite fundamentar y justificar ese valor.

POR LA C/ **GABRIELA GIUSTO**

La tasación constituye una de las tareas de mayor responsabilidad dentro de nuestra profesión. De ella depende, en gran medida, el éxito de la comercialización, la confianza del cliente y la concreción de la operación.

El Método de Comparables continúa siendo la herramienta más utilizada para determinar el valor de mercado de inmuebles residenciales. Su fortaleza radica en que toma como referencia propiedades similares que se encuentran ofrecidas en el mercado.

Sin embargo, una tasación profesional va mucho más allá de buscar inmuebles parecidos y obtener un promedio de valores por metro cuadrado. Requiere criterio, experiencia y conocimiento técnico para interpretar correctamente las diferencias entre cada propiedad y ponderarlas.

Teniendo en claro que ninguna propiedad es exactamente igual a la otra, al momento de buscar comparables debemos elegir los que representen mayor similitud a la propiedad objeto. Luego cuando seleccionamos los que vamos a utilizar debemos aplicar los coeficientes de homogeneización y ponderación de las diferencias que hay entre la propiedad objeto y cada uno de los comparables.

La correcta ponderación de estas diferencias permite ajustar los comparables relevados y obtener un resultado acorde a nuestra propiedad objeto.

Cuando un corredor inmobiliario fundamenta una tasación mediante un procedimiento técnico, no solamente



te obtiene un valor estimado más preciso, sino que además adquiere argumentos sólidos para respaldar su opinión profesional frente al propietario y también evita ofertas agresivas de los compradores.

La aplicación de principios como la uniformidad, la comparación, el más alto y mejor uso y la sustitución permiten transformar una apreciación subjetiva en una conclusión objetiva y defendible.

En un mercado donde los clientes tienen acceso permanente a portales inmobiliarios, publicaciones digitales y herramientas de búsqueda, debemos justificar nuestra tasación a los propietarios y demostrarles cómo se llega al valor. Esto es mucho más importante que mostrarles un cuadro con estadísticas, es explicar que el valor no es a través de un



Ninguna plataforma digital puede reemplazar la observación profesional y la interpretación de las particularidades que hacen único a cada inmueble.

Las tasaciones fundamentadas en metodologías reconocidas no solo mejoran la calidad del servicio brindado al cliente, sino que además fortalecen la imagen de toda la actividad inmobiliaria.

Una valoración correctamente realizada permite:

- Captar propiedades con mayor credibilidad.
- Reducir tiempos de comercialización.
- Evitar sobrevaloraciones y expectativas irreales.
- Facilitar el acceso a financiamiento hipotecario.
- Generar confianza en compradores y vendedores.

En definitiva, una tasación profesional no representa únicamente el punto de partida de una venta. Constituye una demostración concreta del conocimiento, la experiencia y el valor agregado que aporta el corredor inmobiliario al mercado. ■

promedio por zona, sino que nuestro análisis, criterio y objetividad son los pilares para arribar a dicho valor.

Una tasación correctamente elaborada aporta beneficios concretos para todas las partes involucradas. Por este motivo, el conocimiento técnico del tasador continúa siendo insustituible. Ninguna plataforma digital puede reemplazar la observación profesional y la interpretación de las particularidades que hacen único a cada inmueble.

Permite al propietario comprender el valor de su inmueble, evita expectativas irreales, facilita la negociación con potenciales compradores y reduce significativamente los tiempos de comercialización. Asimismo, disminuye el riesgo de que las operaciones fracasen por diferencias de valuación durante procesos de financiamiento hipotecario bancarios.



SOBRE LA AUTORA CI GABRIELA GIUSTO

Corredora Inmobiliaria
matrícula 7165, (Giusto
Propiedades). Docente
de Tasaciones de la UCA.
Desarrollo programas de
formación orientados a la
práctica profesional y a la

aplicación de métodos de tasaciones.

giustopropiedades@gmail.com

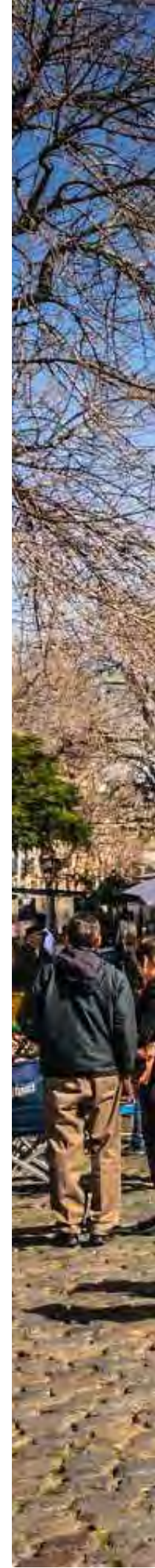
Teléfono: 115386-2907

Buenos Aires en invierno

Buenos Aires ofrece una amplia agenda de opciones pensada para todos los gustos en estas temperaturas frías de invierno. Ideal para disfrutar en familia aunque el clima no acompañe.

POR ANNIE BALLANDRAS - FOTOGRAFÍAS ARCHIVO

Buenos Aires es, sin lugar a dudas, uno de los grandes destinos turísticos de América Latina. Reconocida internacionalmente por su extraordinario patrimonio histórico y cultural, la ciudad cautiva a quienes la visitan por la personalidad única de cada uno de sus barrios, su arquitectura, su variada oferta gastronómica, la intensa vida artística y teatral, sus espacios verdes y una agenda de actividades que se renueva permanentemente. No por casualidad es conocida como "la ciudad que nunca duerme", una definición que refleja el dinamismo de una metrópolis donde siempre hay propuestas para disfrutar, tanto de día como de noche.





Durante las vacaciones de invierno, esa oferta se multiplica y convierte a Buenos Aires en un destino ideal para familias, turistas y también para los propios porteños, que encuentran innumerables alternativas para redescubrir la ciudad. Museos, espectáculos, parques, ferias, experiencias inmersivas, visitas guiadas y actividades gratuitas conforman una programación pensada para todas las edades y todos los gustos.

Entre los espacios culturales más visitados se encuentra el Palacio Libertad, que durante el receso escolar ofrece una amplia programación de festivales, exposiciones, conciertos y actividades recreativas. También el Planetario Galileo Galilei vuelve a convertirse en uno de los grandes clásicos del invierno porteño, con funciones especiales y propuestas educativas para toda la familia. A ello se suman las tradicionales pistas de patinaje sobre hielo, parques temáticos y múltiples

actividades al aire libre que, si el clima acompaña, permiten disfrutar de los espacios verdes de la ciudad.

La cartelera de espectáculos promete una temporada de primer nivel. El Movistar Arena presentará una nueva edición de Disney On Ice, uno de los shows familiares más esperados del año, mientras que el Teatro Gran Rex ofrecerá la megaproducción "Charly y la fábrica de chocolate", protagonizada por Agustín "Rada" Aristarán en el papel del inolvidable Willy Wonka. Se trata de un espectáculo pensado para emocionar tanto a los más pequeños como a quienes crecieron con la clásica historia de Roald Dahl.

La propuesta cultural se completa con uno de los grandes acontecimientos de la temporada: "Alice's Adventures in Wonderland", en el Teatro Colón, una producción que reúne al Ballet Estable y a la Orquesta Filarmónica de Buenos Aires en un espectáculo de nivel internacional. Además, quienes



visiten el emblemático teatro podrán participar de sus tradicionales visitas guiadas, que permiten recorrer uno de los edificios más admirados del mundo por su arquitectura, historia y excelencia artística.

Las experiencias inmersivas también tendrán un lugar destacado durante estas vacaciones. Minecraft Experience, en Ciudad Universitaria, propone una aventura interactiva al aire libre inspirada en el popular videojuego, mientras que Maravillosa Alicia invita a recorrer de noche el Jardín Botánico en una puesta escenográfica basada en Alicia en el País de las Maravillas, combinando naturaleza, tecnología, luces y efectos visuales.

Para los amantes de la ciencia y la naturaleza, el Museo Argentino de Ciencias Naturales vuelve a sorprender con su tradicional sala de dinosaurios, una de las preferidas por chicos y grandes. A su vez, la Feria del Libro Infantil y Juvenil regresa al Centro de Convenciones de Buenos Aires con entrada libre y gratuita, ofreciendo presentaciones de autores, talleres, narraciones, actividades recreativas y una enorme propuesta editorial destinada a fomentar la lectura entre los más jóvenes. La agenda continúa con El Gran Circo, en el Teatro El Plata, un espectáculo que rinde homenaje a la





tradición circense argentina, y con una de las experiencias urbanas más sorprendentes de los últimos años: el Mirador del Obelisco, que permite ascender hasta la cúpula del monumento más emblemático de la Ciudad y contemplar una vista panorámica única desde 67 metros de altura.

Quienes prefieran un recorrido más tranquilo encontrarán excelentes alternativas en el Ateneo Grand Splendid, considerada una de las librerías más bellas del mundo, así como en el Ecoparque y el Jardín Botánico, dos espacios ideales para disfrutar de la naturaleza en pleno corazón de la ciudad.

La gastronomía porteña merece un capítulo aparte. Buenos Aires ofrece una de las escenas culinarias más importantes de la región, donde conviven los tradicionales bodegones, las clásicas parrillas, la cocina de autor, propuestas internacionales y restaurantes distinguidos por la Guía Michelin. Cada barrio posee una identidad gastronómica propia: Palermo concentra la cocina de vanguardia, la cocina asiática y los restaurantes de autor; Puerto Madero combina alta gastronomía con privilegiadas vistas al río; San Telmo conserva el encanto de sus bodegones tradicionales entre calles cargadas de historia; mientras que Recoleta seduce con una oferta sofisticada inspirada en la tradición europea. A ello se suman mercados renovados y polos gastronómicos como el Mercado de Belgrano o el Patio de los Lecheros, donde el street food y las propuestas gourmet conviven en un ambiente ideal para compartir en familia.

Hablar de Buenos Aires también es hablar de tango.



Declarado Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad, este género forma parte de la identidad de la ciudad y continúa siendo una de sus principales atracciones turísticas. Quienes la visitan pueden disfrutarlo en tradicionales cenas-show, recorrer históricas milongas, asistir a espectáculos de primer nivel o incluso tomar clases para aprender los primeros pasos de este baile que nació en los arrabales porteños y hoy conquista al mundo entero.

Las vacaciones de invierno son, además, el preludio





Reconocida internacionalmente por su extraordinario patrimonio histórico y cultural, la ciudad cautiva a quienes la visitan por la personalidad única de cada uno de sus barrios, su arquitectura, su variada oferta gastronómica, la intensa vida artística y teatral, sus espacios verdes y una agenda de actividades que se renueva permanentemente.

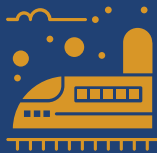
de otro de los grandes acontecimientos culturales de la Ciudad: Tango BA Festival y Mundial, que cada año, entre agosto y septiembre, reúne a los mejores bailarines nacionales e internacionales en una competencia de prestigio mundial, complementada por conciertos, exhibiciones, clases abiertas y actividades gratuitas en distintos escenarios porteños.

Con una oferta que combina cultura, entretenimiento, historia, naturaleza, gastronomía y espectáculos de primer nivel, Buenos Aires vuelve a demostrar por qué es uno de los destinos turísticos más atractivos de la región. Durante las vacaciones de invierno, la Ciudad invita a recorrerla con una nueva mirada y ofrece infinitas oportunidades para disfrutar en familia, descubrir nuevos rincones y vivir experiencias inolvidables. ■



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.







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.invernadero.bn.com.ar)

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

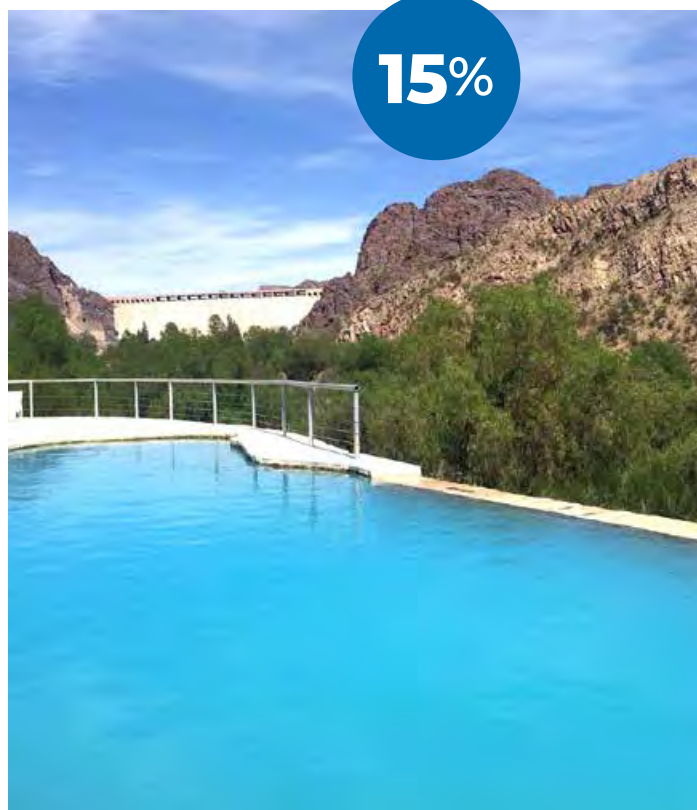
CONTACTO

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.

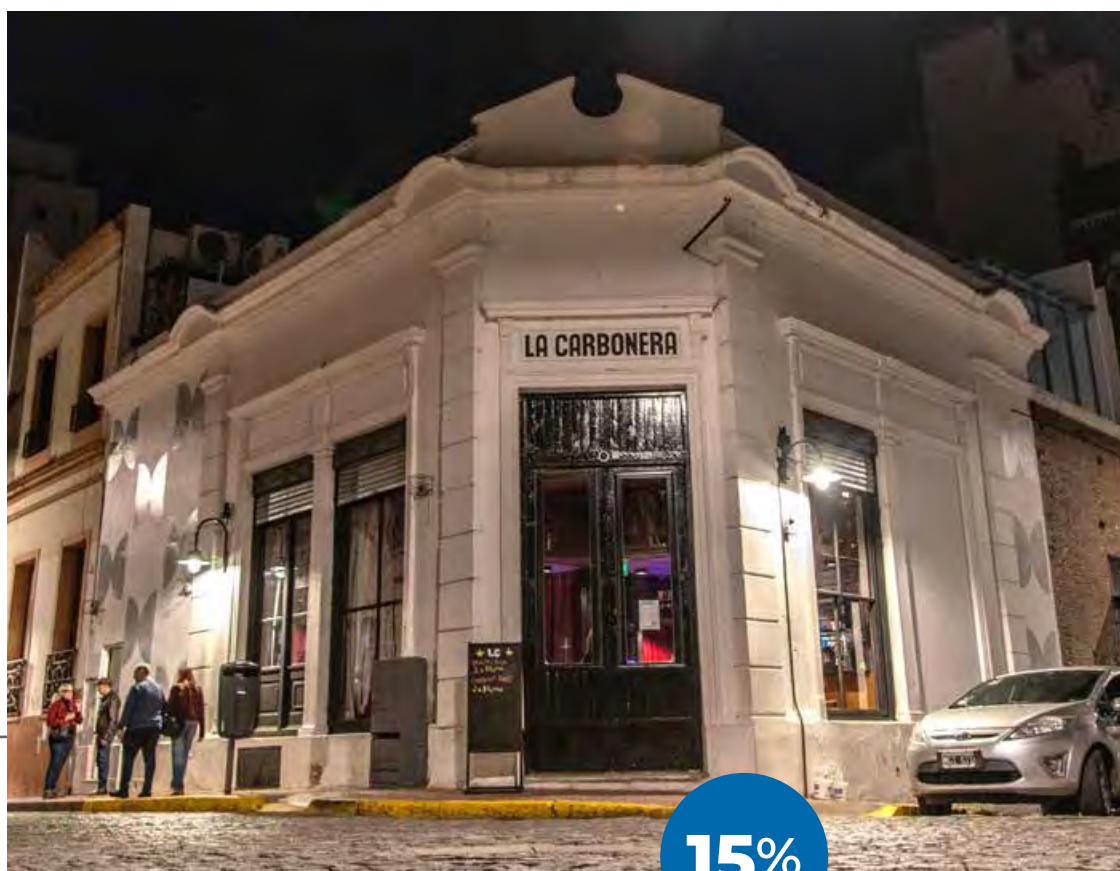
Av. Gral San Martin 325, San Rafael

CONTACTO

Martha Ileana Sotomayor

2604698349

www.bosquedivino.com.ar



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 oiales. →Carteles con bastidor de madera.
→Merchandaising: 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.

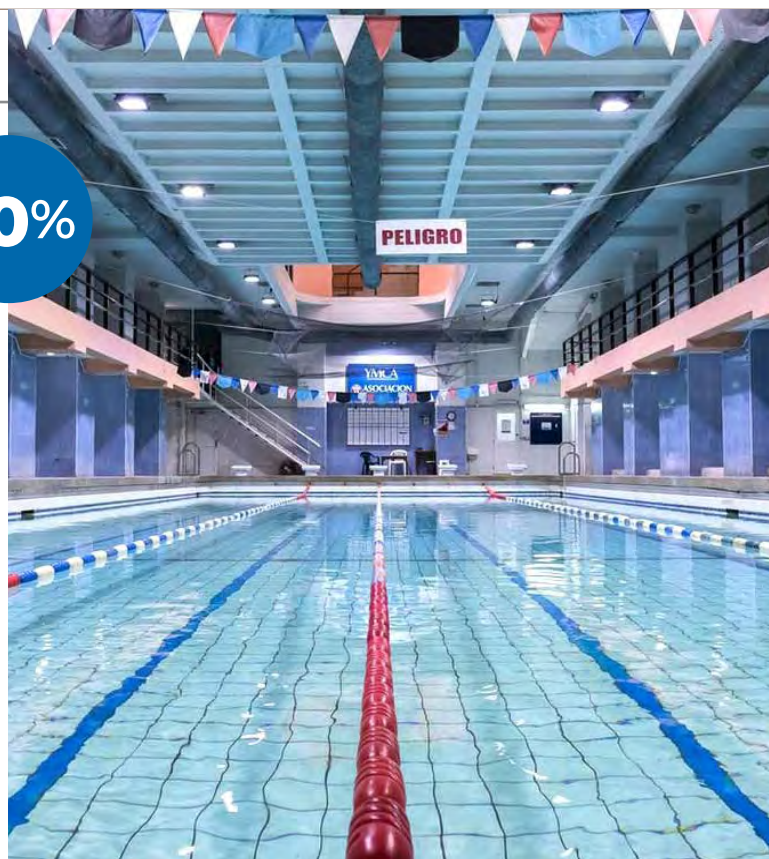
CONTACTO

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





25%

DEPORTES **SPORTCLUB**

CONTACTO

Para gestionar tu alta, ingresá en el siguiente link online:

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

Beneficios exclusivos en Plan Total SportClub.

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

Matrícula bonificada y pago mensual mediante débito automático.

Todo lo que necesitas para acceder a un mundo de deporte, salud y bienestar con +1000 centros deportivos en todo el país.

RESTAURANT MÖOI

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

Möoi es mucho más que un restaurant.

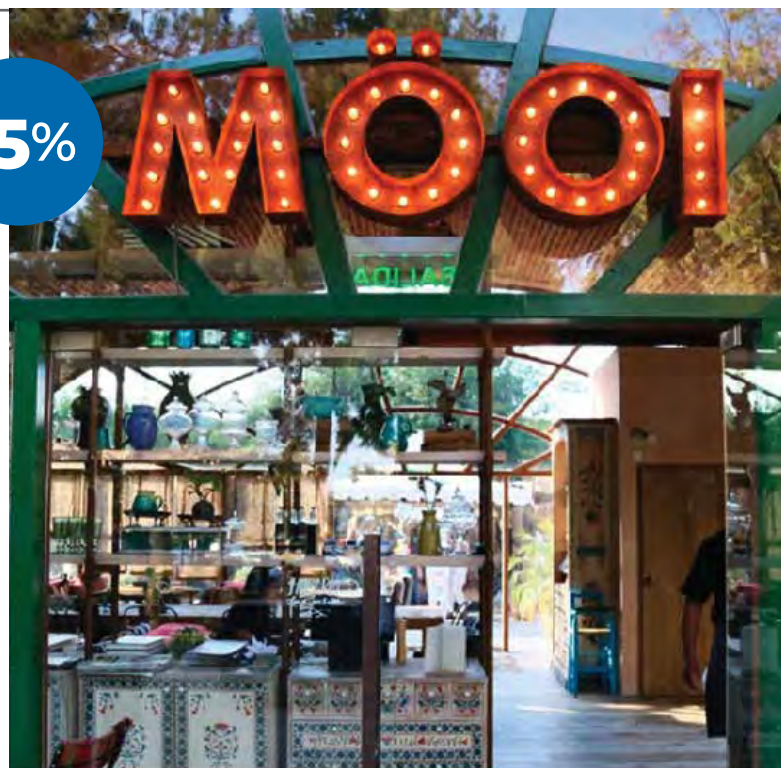
CONTACTO

info@mooirestaurant.com.ar

Web:

mooirestaurant.com.ar

15%



20%



RESTAURANTE ESPAÑOL

El histórico Club Español ubicado sobre la avenida Bernardo de Irigoyen 180, hace más de 52 años que cuenta con un coqueto y selecto restaurante. Sus platos son un clásico, paella, cochinillo, pimientos de piquillo, arroz negro teñido con tinta de calamar y vieyras, pulpo, pescados a la plancha, tortillas, entre otros.

UBICACIÓN

B. de Irigoyen 180. CABA
11 5612-3008

LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 32** 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://x.com/colegioinmobi)

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



La Nelly



Agradecemos especialmente la generosa colaboración de **Sergio Langer** en esta edición de nuestra revista, permitiéndonos compartir una nueva entrega de “La Nelly”, una de las tiras más reconocidas y agudas del humor gráfico argentino contemporáneo.

Con una trayectoria consolidada y una mirada crítica, inteligente y profundamente observadora de la vida cotidiana, Langer ha construido una voz propia dentro del humor gráfico nacional, publicando en medios de amplia trayectoria y convirtiéndose en una referencia ineludible del género.

Valoramos especialmente su aporte a este espacio editorial, donde el humor también se transforma en una herramienta para reflexionar sobre nuestra actividad profesional y sobre la sociedad en general.

Nuestro reconocimiento y agradecimiento por acompañar esta edición con su talento y creatividad.

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

Vanessa Armesto

VOCALES SUPLENTE

Julio Biber

Ana Scardulla

Leonardo Sabaj

Julietta Antonini Modet

Ernesto Spolski

Paola Zugueb

Manuel Schvarzman

Ana Rodríguez

Pablo Nuble

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

Jorge Alberto La Torre

Patricia Alcaraz

Fernando Coluccio

Nora Ghezzi

José Becerra

INTEGRANTES SUPLENTE

Angelica Bravo

Víctor Blanco

Graciela Coto

Oscar Bellino

María Cruz Casares

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

01.- Suppa, Fortunato José

02.- Godoy, Mónica Isabel

03.- Iradi, Hernán Diego

04.- Insúa, Analía Verónica

05.- Manikis, Jorge

06.- Marchese, Marcela Noemí

07.- Bellino, Bat Emiliano Oscar

08.- Moriello, Yanina Emma

09.- Laurenzano, Lucas Hernán

10.- Giani, Graciela Ester

11.- Nuñez, Eduardo Juan

12.- Lemes, Novas Blanca Cristina

13.- De, Elizalde Alejandro Luis

14.- Pipparola, Cecilia Gabriela

15.- García, Alberto Ricardo

16.- Crívez, Silvana Gabriela

17.- Mosquera, Pablo Norberto

18.- Benincasa, Lia Berta Magdalena

19.- Grisotto, Fernando Enrique

20.- Iabichella, Karina Cristina

21.- Colatarci, Agustin Antonio

22.- Perez, Cecilia Haydee

23.- Nosedá, Fabián Ezequiel

24.- Ramírez, Marcela Beatriz

25.- Vozzi, Fabián Angel

26.- Butorac, Adriana María

27.- Tomasco, Blas Gustavo

28.- Estevez, María del Carmen

29.- Pereyra, Raúl Jaime

30.- Olguín, Silvina Laura

31.- Navarro, Isturiz Jorge Ubaldo

32.- Saavedra, Noemí

33.- Pagura, Federico Ivan

34.- Tossi, Mónica Graciela

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Diego Ruben Armua

Alejandra Gabriela Vela

Walter Esteban Porta

INTEGRANTES SUPLENTE

Gabriela Mónica Jabie

Gastón Luis Labourdette

María Fernanda Montaña

35.- Romay, Marcelo Fabián

36.- Espeche, Leticia Adriana

37.- González, Armando José

38.- Galarza, Dora Margarita

39.- Gomez, Daniel

40.- Barrena, Mónica Graciela

41.- Sanfelippo, Miguel Gonzalo

42.- Ramírez, Sandra Liliana

43.- Caputo, Armando Roque

44.- Mohadeb, Viviana Adela

45.- Esmoris, Alejo

46.- Giménez, Ivana Soledad

47.- Vidigh, Juan Carlos

48.- Mazzoni, María Fernanda

49.- Veiga, Gustavo Jorge

50.- Strangis, María Alejandra

51.- Quijano, Guesalaga Diego Fernando

52.- Arocha, Valeria Noemí

53.- Harari, Alberto Claudio

54.- Vezzulla, Ana María

55.- Ravera, Briand Pedro

56.- Costa, María Isabel

57.- Nieto, Lautaro Alfredo

58.- Clemente, Silvana Gabriela

59.- Soto, Eduardo Ariel

60.- Gallelli, Sandra Catalina

61.- Barros, Ricardo

62.- Sánchez, Patricia Edith

63.- Perotti, Helio Ernesto

64.- Maurin, Caraciolo Mirtha Gabriela

65.- García, Marcelo Adrián

66.- Felicitas, Fuentes

67.- Moretti, Alejandro Claudio

SI VAS A



TASAR



VENDER



COMPRAR



ALQUILAR

CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MATRICULADO

Protegé el valor de tu tiempo y asegura 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