CUCICBA

SEPTIEMBRE 2026

AÑO IX # 33

EDICION ESPECIAL

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA

REVISTA DEL COLEGIO UNICO DE CORREDORES INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Finaer

presente en

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA

Tenés Finaer, tenés Garantía

finaersa.com.ar 11-6842-5100

Editorial

Decidimos realizar esta edición especial de la Revista CUCICBA por varias razones. En principio porque es la primera vez en la historia de nuestro medio que se le dedica una edición completa a una temática. El tema de esta producción es la participación del Colegio Inmobiliario en la muestra Expo Real State 2026 realizada en Puerto Madero en agosto pasado.

El segundo motivo para realizar esta edición, es destacar nuestra participación en el acto de apertura. El regreso del Colegio Inmobiliario a este evento generó muchas expectativas. Lo vimos con nuestra participación en la inauguración frente a un auditorio masivo y muy calificado.

Entre los invitados estaba el Sr. Ministro de Desregulación del Estado Nacional. Ante su presencia tuve la oportunidad de manifestar en forma pública nuestra posición institucional sobre la relevancia del corretaje inmobiliario, la importancia de la matriculación, y la función del Colegio.

Expresé de manera enfática que nuestra tarea es imprescindible para darle seguridad jurídica a las transacción inmobiliarias. Porque somos los primeros que intervenimos en el proceso de comercialización de un inmueble.

Además expuse sobre el importante rol del Colegio Inmobiliario. En su función legal de asesorar, capacitar, y supervisar a los matriculados. Sostuve que nuestra institución acompaña a nuestros colegas para proteger en forma segura el patrimonio de la sociedad.

La tercera razón para realizar esta producción, es destacar la visita de más de 10.000 personas en el stand del Colegio. Es un verdadero récord de visitantes en la historia de nuestra presencia en la exposición. Fueron dos jornadas completas de intensa tarea.

La mayoría de los visitantes participaron en forma activa de múltiples actividades organizadas especialmente. Entre ellas los workshops, capacitaciones, charlas con el público, entrevistas periodísticas realizadas a expertos, y respuestas a consultas profesionales.

En otro orden, deseo agradecer y valorar a todos aquellos que aportaron para que la institución se destaque. La primera mención es para Silvano Geler, director del Grupo SG y organizador del evento. Su invitación para volver a participar, es muy valorada por nosotros.

Quiero resaltar la disertación del prestigioso economista Carlos Melconian. Su exposición generó tanta expectativa que muchas personas no pudieron ingresar al recinto. Los invito a leer la nota en esta edición o a ingresar a nuestras redes para ver la conferencia completa.

Deseo señalar la presencia de las autoridades del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios de la Argentina. Su vicepresidente primero, Alejandro Hadrowa, la secretaria Marina Rizoto, la tesorera María Elena Lucero, y al Pro-tesorero, Mauricio Saavedra.

Mencionar la ponencia del abogado especialista Enrique Abatti. Y la del Director de la Carrera de martillero público y corredor de la Universidad Abierta Interamericana (UIA), Germán Perez Salas.

También quiero agradecer especialmente el aporte a la empresa Finaer. Quiero resaltar la participación de todos los integrantes del Consejo Directivo del Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios por su especial dedicación para trabajar en equipo en la acción institucional.

Por último el agradecimiento especial al personal del Colegio por su dedicación de siempre. Todos los mencionados y otros colaboradores participaron en forma activa para concretar este exitoso desempeño en tan poco tiempo y con tan alta calidad.

El Colegio Inmobiliario de la Ciudad va a continuar estando presente en todos los escenarios destacados para levantar las banderas de la calidad profesión, el cumplimiento de la ley sobre la matriculación, y la defensa de los Colegios Inmobiliarios en todos los distritos del país.

Marta Liotto

Colegio Inmobiliario

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 Vanesa **Armesto**
CI Miguel Chej **Muse**
CI Román **Paikin**
Dr. Martín **Irigoyen**
Ing. CI Eduardo **Soto**
Lic. Yamila **Naudeau**
Arq. CI Alberto **García**
CI Alejandro **Suarez**
Ing. CI José María **Seoane**
Dr. Enrique **Abatti**
Dr. Enrique **Abatti (H)**

COMUNICACIÓN
Diego **Colombres**

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

ARTE
Salvador **Curutchet**

FOTOGRAFÍA
Salvador **Curutchet**
Franco **Duarte**
Ulises **Rachich**
Manuel **Espil**

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

Revista CUCICBA, Año 9, Edición N°33. Edición digital. SEPTIEMBRE 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 ESPECIAL #33 | **SEPTIEMBRE 2026**

03 Editorial.
Por la Presidente CI Marta Liotto.

08 Inauguracion de la Expo Real Estate.

18 El Colegio Inmobiliario, presente en el gran encuentro del Real Estate Argentino.
Por la CI Vanesa Armesto.

WorKshops

32. Economía y Política.
Por el Econ. Carlos Melconian

38 Proyecto Desalojo Express.
Por el Dr. Enrique Abatti y el Dr. Enrique Abatti (h).

Micro-Capacitaciones

50 Créditos Hipotecarios.
Por el CI Miguel Chej Muse.

54 La Normativa UIF.
Por el CI Román Paikin.

56 Las Locaciones hoy.
Por el Dr. Martín Irigoyen.

58 La inteligencia artificial y la forma de vender propiedades.
Por el Ing. CI Eduardo Soto.

62 Código Urbanístico.
Por el Arq. CI Alberto García.

66 Emprendimientos Inmobiliarios.
Por el CI Alejandro Suarez.

68 Publicar Propiedades.
Por la Lic. CI Yamila Naudeau.

72 Estado Parcelario.
Por el Ing. CI José María Seoane.

74 El desafío de construir el principal punto de encuentro del mercado inmobiliario.
Por Annie Ballandras.

86 Guía de beneficios para los matriculados.

106 La revista de CUCICBA.

CABAPROP

@cabapropok

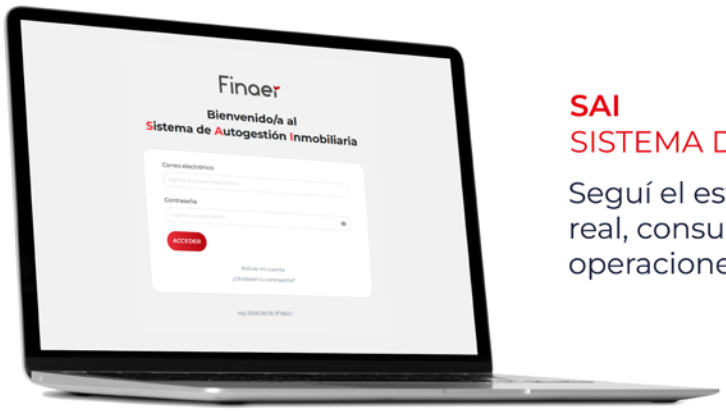
Montserrat, CABA.

Entrás, buscás y te mudás.

FINAER IMPULSA UNA NUEVA FORMA DE CONCRETAR ALQUILERES

Encontrar al inquilino indicado ya no tiene por qué ser un proceso largo. Próximamente, con el lanzamiento de un nuevo software inteligente, Finaer dará un nuevo paso en la transformación del mercado inmobiliario al conectar a las inmobiliarias con potenciales inquilinos previamente calificados y aprobados, acelerando el camino hacia el cierre de operaciones.

Integrada al SAI, Sistema de Autogestión Inmobiliaria, esta nueva funcionalidad vincula de manera inteligente la oferta con la demanda: los futuros inquilinos acceden a las propiedades publicadas por las inmobiliarias adheridas, mientras que los Profesionales Inmobiliarios reciben consultas de personas que ya cumplen con los requisitos para alquilar, pudiendo gestionar el contacto y la reserva desde una única plataforma.
El resultado: menos tiempo dedicado a gestiones, mayor agilidad comercial y más oportunidades de concretar alquileres garantizados.



SAI
SISTEMA DE AUTOGESTIÓN INMOBILIARIA

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

Con soluciones que responden a las necesidades reales del sector, Finaer continúa liderando la innovación tecnológica para que miles de inmobiliarias trabajen con mayor eficiencia, reduzcan los tiempos de vacancia y potencien el crecimiento de su negocio.

Tenés Finaer, tenés Garantía

finaersa.com.ar 11-6842-5100

¡FINAER LLEGÓ A MENDOZA!

Gracias a los más de 300 profesionales que asistieron
a nuestro lanzamiento oficial en Mendoza.

En toda Argentina, tenés Finaer, tenés Garantía

finaersa.com.ar 261-352-0600

SHURE

El Corredor Inmobiliario es el valor más importante de la actividad.

POR DIEGO COLOMBRES
FOTOGRAFIAS MANUEL ESPIL Y PRENSA SYG

La Presidente del Colegio, Marta Liotto, aseguró que los profesionales inmobilarios le dan seguridad jurídica a la operaciones. Fue contundente al sostener que no hay ninguna posibilidad de una actividad inmobiliaria sin corredores matriculados en Colegios. Y agregó que las instituciones colegiadas acompañan, capacitan, y supervisan a los profesionales.

El pasado 16 de agosto se realizó la inauguración del Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, en Puerto Madero. Marta Liotto, presidenta del Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, expresó un discurso durante la ceremonia de bienvenida, ante un auditorio integrado por desarrolladores, inversores, representantes de fondos de inversión y referentes del corretaje inmobiliario.

Durante su presentación, Liotto destacó el papel estratégico de los corredores inmobiliarios y puso el foco en la seguridad jurídica como uno de los aspectos centrales de la actividad. Además, resaltó el respaldo que brinda el Colegio a los profesionales matriculados y el rol que cumple la institución en el fortalecimiento del ejercicio profesional.

En cada transacción inmobiliaria existe una responsabilidad profesional que resulta fundamental para dar previsibilidad, confianza y seguridad a quienes participan del mercado. En este sentido, la presidenta del Colegio puso en valor la tarea que desarrollan los corredores desde el primer momento en que una operación comienza a tomar forma.

"Para mí el valor más importante es el corredor inmobiliario", señaló Liotto. Y explicó que es el primer profesional que recibe la documentación, analiza los antecedentes, detecta posibles inconsistencias y ordena la operación para concretarla. Una tarea que, según destacó, requiere conocimiento, experiencia y una responsabilidad concreta frente a las partes que intervienen en cada operación.

La presidenta del Colegio expresó que "sin la presencia del corredor inmobiliario no hay seguridad jurídica". No se trata sólo de facilitar una negociación. Implica revisar, asesorar, contener, sostener y acompañar decisiones que involucran el patrimonio de las personas. El corredor inmobiliario ocupa así un lugar central en un proceso en el que cada paso debe realizarse con responsabilidad y previsibilidad.

"No hay ninguna posibilidad que se pierda el escenario de los corredores inmobiliarios matriculados en un Colegio". En este marco, Liotto también sostuvo la importancia del acompañamiento institucional para fortalecer el ejercicio profesional. "Un Colegio que respalda, capacita, asesora, y supervisa a los matriculados. Acompaña a los profesionales para que hagan las cosas como corresponde", expresó.

“No hay ninguna posibilidad que se pierda el escenario de los Corredores Inmobiliarios matriculados en un Colegio”.

La titular del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios habló además sobre el crecimiento de la propuesta formativa de la institución. Detalló que organizan actividades gratuitas en las que, en distintas oportunidades, participan profesionales de otros distritos. La capacitación y la actualización permanente forman parte de una tarea institucional que busca acompañar a los matriculados frente a los desafíos que presenta el mercado inmobiliario.

"Trabajamos para la sociedad", sintetizó Liotto, poniendo de manifiesto que el trabajo del Colegio y de los profesionales que lo integran trasciende el ámbito estrictamente inmobiliario y tiene un impacto directo en quienes necesitan realizar operaciones vinculadas con su patrimonio.

Ante un auditorio integrado por desarrolladores, inversores, representantes de fondos de inversión y referentes del corretaje, la presidenta del Colegio Inmobiliario comenzó su alocución destacando la magnitud alcanzada por el evento.

Liotto agradeció la invitación para volver a participar de la exposición y felicitó a sus organizadores por sostener todos estos años la muestra. La calificó como "imponente", en referencia a la gran convocatoria de asistentes que se acercaron para encontrarse con los protagonistas del sector inmobiliario y conocer las distintas propuestas, proyectos y oportunidades que forman parte de la actividad.

La presidenta puso en valor, especialmente, la función de quienes se encuentran en contacto directo con propietarios,

compradores, inquilinos e inversores. Los profesionales inmobiliarios asumen una responsabilidad central y concreta en el inicio del proceso de comercialización de inmuebles, estableciendo el vínculo entre las distintas partes y acompañando el desarrollo de las operaciones.

Para Liotto, esa presencia profesional forma parte de la

En un entorno donde abundan las plataformas automatizadas, mantenemos nuestra convicción en la **importancia de los encuentros presenciales.**

GARANTÍAS PREMIUM PARA ALQUILAR
12
PREMIUM GROUP
AÑOS

www.premiumgroup.com.ar

Durante su presentación, Liotto destacó el papel estratégico de los corredores inmobiliarios y puso el foco en la seguridad jurídica como uno de los aspectos centrales de la actividad. Además, resaltó el respaldo que brinda el Colegio a los profesionales matriculados y el rol que cumple la institución en el fortalecimiento del ejercicio profesional.

vida cotidiana y puede observarse en distintos puntos del país. Como ejemplo, comentó que durante su participación en un encuentro del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios (COFECI), realizado en la ciudad de Villaguay, Entre Ríos, pudo observar una imagen que sintetiza ese vínculo con la comunidad.

Frente a la plaza principal de la ciudad se encuentran el municipio, la policía y una inmobiliaria. Tres instituciones que forman parte de la vida cotidiana de los vecinos y que, según graficó, muestran también el lugar que ocupa la actividad inmobiliaria dentro de la sociedad. La participación de Marta Liotto en la apertura del Congreso permitió así poner nuevamente en el centro de la escena el valor del corredor inmobiliario, la importancia de la seguridad jurídica y el rol de los Colegios profesionales como espacios de respaldo, capacitación, asesoramiento y supervisión. Conceptos que atraviesan el ejercicio cotidiano de una profesión que tiene una responsabilidad directa sobre operaciones que involucran decisiones y patrimonio de las personas.

Encontraste el lugar. Ahora hacé **que suceda.**

BLM GARANTIAS

Accedé a una garantía de alquiler de manera simple y online

- Alquilá ahora sin depender de nadie
- Trámite 100% online
- Aprobación en 24 hs

Alquilá sin depender de nadie | contactate al 11-7857-2067

BLM GARANTIAS
Apoyamos tu sueño

→ garantiasblm.com.ar

HIPOTECARIO SEGUROS

PRESENTA

INQUILINO GARANTIZADO

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

N° de inscripción SSN 696 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La garantía que simplifica el alquiler.

100% ONLINE
Cotizá y emití sin papeles.

EN MENOS DE 10 MINUTOS
Agilidad para avanzar.

COBERTURA COMPLETA
Alquiler, expensas, impuestos yservicios.

PARA TU NEGOCIO
Comisiones por cada operación.

Incluye **Cobertura ante incendios + Responsabilidad Civil** bonificado por un año.

Detectá la oportunidad.
Nosotros ponemos la garantía.
Sumá una solución simple, ágil y respaldada por una aseguradora para acompañar cada nuevo alquiler.

Contactanos hoy mismo. Y llévate un kit de bienvenida para vos y tus clientes:
intermediarios@hipotecarioseguros.com.ar

Colegio
Inmobiliario
Colegio
Inmobiliario

El Colegio Inmobiliario, presente en el gran encuentro del Real Estate Argentino

TEXTO: CI VANESA ARMESTO
FOTOGRAFIAS: COLEGIO INMOBILIARIO - PRENSA SYG

Dos jornadas para mirar el presente, anticipar los cambios y poner en valor una profesión que se encuentra ante uno de los mayores procesos de transformación de los últimos años.

Buenos Aires volvió a convertirse en agosto en uno de los principales puntos de encuentro del mercado inmobiliario regional. Los días 12 y 13 de agosto de 2026, el Hotel Hilton de Puerto Madero recibió a desarrolladores, inversores, corredores inmobiliarios, especialistas y referentes de distintos sectores vinculados con el Real Estate.

La 16.ª edición de Expo Real Estate Argentina, con un récord de visitantes, volvió a instalar una agenda que excede ampliamente la compraventa tradicional de inmuebles. Crédito hipotecario, inversión, tecnología, inteligencia artificial, y profesionalización fueron algunos de los grandes temas que atravesaron las dos jornadas.

Con más de 150 stands, alrededor de 300 opciones de inversión, workshops y un Congreso que convocó a más de 90 speaker, la Expo funcionó como una verdadera radiografía de una industria que está cambiando. También permitió observar algo fundamental: el futuro del Real Estate no se construirá solamente con nuevos edificios o nuevas plataformas, sino también con mejores profesionales y con instituciones capaces de acompañar esa transformación.

En ese escenario, el Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires tuvo una participación destacada.

La presencia institucional del Colegio permitió llevar al centro de la conversación una mirada que resulta indispensable para comprender el mercado: detrás de cada operación inmobiliaria hay personas, patrimonio, derechos y responsabilidades. Y allí el corredor inmobiliario matriculado cumple un papel que ninguna innovación tecnológica puede reemplazar por sí sola.

Uno de los momentos destacados de la apertura de la Expo 2026, fue la participación de Marta Liotto, presidente de Colegio, quien durante su discurso puso especial énfasis en el valor de la figura del corredor inmobiliario y la importancia de defender el ejercicio profesional.

Frente a un mercado atravesado por nuevas tecnologías, y cambios en formas de comercialización, la presidente del colegio reivindicó el rol del corredor como figura indispensa-

SI VAS A

- ☑ TASAR
- ☑ VENDER
- ☑ COMPRAR
- ☑ ALQUILAR

CONSULTÁ SIEMPRE CON UN CORREDOR INMOBILIARIO MATRICULADO

Protegé el valor de tu tiempo y asegurá 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 Inmobiliaros Matriculados en:
www.colegioinmobiliario.org.ar

En este sentido durante las dos jornadas, el espacio del Colegio, fue un fiel reflejo, transformándose en un lugar de encuentro con matriculados, colegas, profesionales, y visitantes. Muchísimas personas pasaron por el stand, generando una oportunidad concreta para acercar la institución a la comunidad inmobiliaria.

ble dentro de una operación inmobiliaria, destacando que el corredor es quien interviene desde las primeras etapas de una operación, observa y analiza la documentación y acompaña a las partes en procesos que involucran decisiones patrimoniales de gran importancia.

Una de las frases de mayor repercusión de su discurso, ''El corredor inmobiliario es indispensable para garantizar la seguridad jurídica en el mercado'', dicha definición expone el verdadero valor del corredor matriculado para la Sociedad.

También, puso el foco en el papel de los colegios profesionales como espacios de formación, acompañamiento y respaldo para quienes ejercen la actividad.

En este sentido durante las dos jornadas, el espacio del Colegio, fue un fiel reflejo, transformándose en un lugar de encuentro con matriculados, colegas, profesionales, y visitantes. Más de 10.000 personas pasaron por el stand, generando una oportunidad concreta para acercar la institución a la comunidad inmobiliaria y, al mismo tiempo, mostrar el traba-

[HAUSLER]

El entorno perfecto para tus operaciones inmobiliarias

- Amplia Disponibilidad
- Horario Extendido
- Servicio de cafetería
- Maquina contadora de billetes
- Capacidad: Hasta 14 personas
- Variedad de tamaños de salas
- Conexión Wifi y TV
- Servicio de verificación y conteo de billetes

+54 9 11 7637 6284 hausler.com.ar 0810 345 3460

jo que se desarrolla en favor de la profesión. La participación tuvo además un componente especialmente relevante: no se trató únicamente de ocupar un espacio físico dentro de la exposición, sino de generar contenidos, capacitación y conversación alrededor de los desafíos actuales del corretaje inmobiliario.

Uno de los grandes ejes de la participación del Colegio fue la capacitación.

En un contexto donde las herramientas y los modelos de negocio evolucionan permanentemente, la actualización profesional dejó de ser una opción para convertirse en una necesidad.

El corredor de hoy necesita conocer el mercado, pero también interpretar variables económicas, comprender nuevas tecnologías, incorporar herramientas digitales y mantenerse actualizado sobre cuestiones jurídicas y regulatorias.

La agenda del Colegio incluyó workshops con especialistas y referentes de distintas disciplinas. Entre ellos, el economista Carlos Melconian aportó su mirada sobre el escenario económico y sus implicancias para el sector, mientras que el abogado Enrique Abatti abordó cuestiones jurídicas de interés para la actividad. Además, conto con ocho micro capacitaciones a lo largo de las dos jornadas, donde se trataron temas, como, Normativa UIF, a cargo del vicepresidente del colegio CI Roman Paikin, creditos hipotecarios, abordado por el CI Miguel Chej Muse, locaciones hoy a cargo del Dr. Martin Irigoyen, Inteligencia artificial de la mano del Ing. CI Eduardo Soto, Publicar Propiedades por la Lic. Yamila Naudeau, Código Urbanístico a cargo del Arq. CI Alberto Garcia, Emprendimientos Inmobiliarios CI Alejandro Suarez y Estado Parcelario por el Ing. CI José María Seoane.

La diversidad de los temas refleja una realidad concreta: el corredor inmobiliario moderno necesita una formación cada vez más amplia.

En ese sentido, la capacitación constituye también una herramienta de defensa de la profesión. Un profesional mejor preparado puede responder mejor a las nuevas demandas del mercado y diferenciarse en un escenario cada vez más competitivo.

En medio de todas las transformaciones, hay un concepto que permanece: la confianza.

Una propiedad puede publicarse en segundos. Una fotografía puede llegar a miles de personas. Una plataforma puede automatizar parte del proceso. Sin embargo, una operación inmobiliaria continúa involucrando decisiones económicas de enorme importancia.

Comprar una vivienda, vender un inmueble heredado, alquilar una propiedad o invertir los ahorros de años requiere

información confiable y asesoramiento responsable. Por eso, la identificación del profesional que interviene en una operación cobra especial importancia.

La matrícula no es solamente un número. Representa la pertenencia a una profesión regulada, la posibilidad de identificar al corredor y la existencia de un marco institucional que respalda el ejercicio profesional.

En un mercado en el que la oferta de información es prácticamente ilimitada, la confianza se convierte en uno de los principales diferenciales.

Y allí aparece una responsabilidad compartida entre el Colegio y cada matriculado: hacer visible ante la sociedad el valor de la profesión.

El corredor matriculado tiene una oportunidad concreta de diferenciarse desde su conocimiento del mercado, su responsabilidad profesional, su capacitación y la relación per-

sonal con el cliente. Uno de los aspectos más valiosos de este tipo de eventos es la posibilidad de encontrarse. La actividad inmobiliaria suele desarrollarse de manera muy individual: cada corredor trabaja con sus clientes, sus propiedades, sus operaciones y sus objetivos. La Expo rompe por unos días esa dinámica y permite compartir experiencias con colegas, conocer nuevas herramientas y escuchar otras miradas.

La presencia del Colegio contribuye a consolidar ese espíritu de comunidad profesional.

Un Colegio no es solamente una institución administrativa. También puede ser un lugar de encuentro, de debate, de capacitación y de construcción colectiva.

La participación en Expo Real Estate permitió precisamente reforzar esa idea: la profesión tiene futuro cuando sus integrantes pueden encontrarse, intercambiar experiencias y construir respuestas frente a los cambios que atraviesa el mercado.

COLEGIO PÚBLICO DE LA ABOGACÍA

DE LA CAPITAL FEDERAL

Seguinos en nuestras redes

@cpacf @cpacf /cpacf /cpacf /cpacf

Avenida Corrientes 1441, CABA

Espacio institucional de cortesía

LO QUE DEJÓ EXPO REAL ESTATE 2026

Más allá de los números, los proyectos y las novedades presentadas, Expo Real Estate 2026 dejó una agenda de desafíos.

El mercado necesita inversión y financiamiento. Los consumidores necesitan seguridad e información. Las empresas necesitan adaptarse a la tecnología. Y los corredores inmobiliarios necesitan capacitación permanente para acompañar un escenario cada vez más complejo.

En ese contexto, el rol del Colegio adquiere una dimensión estratégica.

Representar a los matriculados también significa acompañarlos en los procesos de cambio, brindarles herramientas, promover la capacitación y defender el reconocimiento social de una profesión que interviene en decisiones patrimoniales de enorme trascendencia.

La participación del Colegio en esta edición de la Expo permitió mostrar una institución activa, presente en los espacios donde se debate el futuro de la actividad y comprometida con una idea central: que la modernización del mercado debe ir acompañada de mayor profesionalización. El corredor inmobiliario seguirá teniendo un lugar central.

Para el Colegio, estar presente en la Expo Real Estate significó también asumir el desafío de mirar hacia adelante. Escuchar lo que sucede en la industria, acercar capacitación a los matriculados, generar espacios de encuentro y defender el valor de una profesión que debe estar preparada para los cambios.

Las plataformas van a cambiar. Las herramientas van a cambiar. Los modelos de negocio también.

La confianza, en cambio, seguirá siendo indispensable. Y en esa confianza, la matrícula tiene un valor que el mercado no debería perder de vista.

PATAGONIA FLOORING

PISOS Y REVESTIMIENTOS NATURALES

EDICIÓN ESPECIAL

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA

WORKSHOPS

Los días 12 y 13 de agosto, en el marco de Expo Real Estate 2026, el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CUCICBA) presentó dos destacados workshops en la Sala Blanca, ante un auditorio completo. Las jornadas contaron con las disertaciones del Dr. Enrique Abatti y del economista Carlos Melconian, quienes compartieron sus conocimientos y perspectivas sobre distintas temáticas de interés para el sector inmobiliario.

ECON. CARLOS MELCONIAN

Economía y Política

DR. ENRIQUE ABATTI

Proyecto Desalojo Express

El mercado inmobiliario entre la Política y la Economía

TEXTOS:: ECONOMISTA CARLOS MELCONIAN
FOTOGRAFIAS: MANUEL ESPIL - COLEGIO INMOBILIARIO

Durante un workshop organizado por el Colegio Inmobiliario en la Sala Blanca de Expo Real Estate 2026 en Puerto Madero, Carlos Melconian analizó el escenario económico argentino y sus efectos sobre el mercado inmobiliario. A continuación se reproduce una síntesis de su exposición, que puede verse completa en el canal oficial del Colegio Inmobiliario en YouTube.

No voy a traicionar ni mis ideas, ni mi profesionalidad en esta charla. Milei llegó en 2023 a las presidencia porque la gente se hinchó las pelotas de lo que había. No es este un cambio de época sobre lo que pasa en el mundo. Este es un gobierno de transición. Pateo el hormiguero pero ahora no tiene cómo seguir.

No es fácil hacer colapsar la inflación. Estos programas son largos, sinuosos, y muy difíciles. La clave del programa es la aceptabilidad del peso. Si no se recrea la monetización del peso no va a ser exitoso el programa.

Esta es una economía bi-monetaria. Hay que armar todo desde el primer día. Desde el Código Civil hasta las reformas en el Congreso. Se la van a pasar haciendo leyes de inocencia (fiscal), y la carta orgánica (Banco Central) no las desprecio, pero no es el corazón.

Es uno de los afectados del modelo (construcción). La cuestión es más macro que micro. Nunca paso esto en una estanflación. Es uno de los peores momentos para la construcción.

Hay de 8 a 10 puntos del PBI, divididos entre privados, obra pública, mercado inmobilario. El sector esta trabado. No dan los números. Hay un problema de escala y rentabilidad. Si no ayuda la macro hay que mirar hacia adentro.

Hay superávit fiscal, luego podemos discutir si se hace a costa de los jubilados y la universidad. Y hay superávit comercial, por Vaca Muerta. Es un superávit básico, pero compro esa idea. Si no nos vamos a la mierda es por estas dos cosas. Si el superávit fiscal y el comercial aguantan no va a ver

quilombo en la Argentina en 2027. Hay una suerte de real políti. Con el punto de inflexión de Adorni luego del mundial. El colorado (Diego Santilli) es más que Adorni como Jefe de Gabinete. Pero no va a hacer milagros.

El Gobierno envió un paquete de leyes en las que creo en término macro-económico justos. Si voy a mandar la ley de propiedad privada con 6 artículos de los cuales pasan 2, y 4 las tengo que eliminar; pasa lo de lo farmacéuticos, lo del sector construcción, lo de los Colegios.

En economía la real políti es incorporar algún elemento heterodoxo que ayude a arrancar. El riesgo no es kuka, el riesgo es la falta de resultados. Hay un 56 % de gente que apoya a Milei en el rumbo capitalista y occidental. Pero yo me siento muy a la izquierda de Milei siendo de centroderecha. Ahora hay un 40 % de los que le dieron

el voto (al Gobierno) que están en pelotas. Quieren calidad de vida. Quieren vivir bien.

Soy del superavit fiscal, no le hago asco. Pero con el superávit fiscal no se come, no se cura, ni se educa. Acá el gobierno esta enfocado en superávit fiscal, el financiamiento de la deuda, y la tranquilidad cambiaria. Del primero se encarga el presidente, del segundo y tercero el ministro de economía.

Y la inflación, a suerte y verdad. La inflación hoy es del 2 % mensual. Y si el año que viene la quieren bajar a 1,9 % mensual van a seguir parando la economía. Porque no tener reservas, reactivar la economía, bajar la inflación y controlar el dólar, no lo hace nadie así las cuatro cosas juntas. Y menos a tres años de Gobierno. No lo estoy exigiendo, lo estoy narrando.

Melconian destacó la magnitud de la convocatoria y felicitó a los organizadores del encuentro. La concurrencia, señaló, reflejaba la capacidad de la industria para reunir a desarrolladores, inversores, profesionales y empresas alrededor de un mismo espacio de intercambio.

Al Gobierno le dejaron 31 billones de pesos (a valores constantes) de agujero, son los 3 puntos del PBI. Y lo pasó a más de 19. Son 50 billones todo en el gasto. Ahí fue el ajuste. Luego vino el mantenimiento, y hoy está en pleno aguante.

La cuentas publicas están exhaustas. La recaudación viene a la baja. Fue irresponsable la baja de las retenciones en términos macroeconómicos. El primer día le dije a mis amigos del campo que bajar las retenciones era imposible. Porque bajar al campo y no a la industria? En este problema esta la Argentina.

En el segundo semestre (2026) tiene que dejar de caer la recaudación y tiene que volver a licuar algo del gasto. En

este camino a la elección aparecen las negociaciones con las provincias.

Otro aspecto es el blindaje de la deuda. Me gusto que el ministro lo tenga previsto en el 2027. Pero cuando lo presentó hablo de "sobrantes", no sé lo que es eso. Habló de compras de dólares, pero lo tiene que hacer. Habló del FMI, pero el año 2027 cobra más de lo que pone. Y de privatizaciones, que es bajo. Muy bien ministro porque veo que le das bola, pero me confundiste más de lo que creía.

Con estos datos nuestros quiero ser prudente, responsable, pero decir las cosas cómo son. Las reservas a fin de este año 2026 se habla de 50 mil millones brutas. Cuando se saca todo lo que no sirve queda menos mil. Decir que hay poder de fuego para intervenir con 60.000 millones de dólares es un camello grande como una casa. Para el año 27 hay que pagar 29.000 millones de dólares de deuda, 20 mil millones de capital y 9 mil millones de intereses. Los 9 hay que comprarlos, y de los 20 hay 6. Hay que ir a buscar 14, comprar 10, y stock 0.

El tema de hoy es la dolarización y no entiendo porque no está en el centro de la discusión. La gente demanda dólares para ahorrar. No hay corrida como había con Massa porque había inflación y la gente se sacaba los pesos de encima. No quieren ahorrar en pesos. Ese es el esquema bi- monetario.

Este año va haber 27000 millones de dólares de superávit comercial. Y la gente se llevo 28. Los dólares que compran son de entrada de capitales, como Vaca Muerta. De los 28 mil hay 8 mil en los bancos. Así se explica la

reserva cero. En el año 27, según nuestra previsión se mantiene el superávit comercial en 28 mil millones. Más el ingreso neto de dólares (vía empresas y provincias) en 12 mil millones. La gente se va a llevar 30 mil millones de dólares. Acá quiero ser ecuánime. Que en un año electoral te da para comprar dólares quiere decir que hay algo que anda bien: las exportaciones.

De todo este cuadro saquemos de positivo que a la mierda no nos vamos. Cuando un país tiene 28 mil millones dólares que entren por Vaca Muerta y se van por la otra ventana, está jodido. El premio consuelo es que no nos vamos a la mierda.

La inflación es del 2 %. El problema es la inflación acumulada del 1429 % que le dejaron a Milei. Algunos de los precios retrasado son de electricidad, gas, tarifas, alquileres, salarios, nafta, teléfono, seguro, educación.

Hoy quedan electricidad, gas, cigarrillos, dólar. Esto no termino. Hay una docena de precios relativos de la economía que hay que regularizar. Entonces el presidente no puede decir que en agosto la liquida (inflación). Porque es el tercer agosto que dice lo mismo.

Milei recibió en tipo de cambio de Massa a 1400 $ y lo devaluó a 800 $ de hoy, 2100 $ de hoy. La diferencia entre 2100 y 1500 de hoy, es lo que la inflación superó a la devaluación nominal. Cuando se pide los 1800 $ no se trata del club de los devastadores, sino es acomodar la dinámica del ajuste a lo que te da el cuero.

El caso del consumo da casi 0. En alimentos -11, -30 bebidas, -7 indumentaria. Estos datos engloban el 68 % de la economía argentina que es el consumo local.

Milei recibió los salarios formales en caída. Recae en el 24, se quedó en el 25, recae en el 26. Esta 6 puntos abajo. El empleo tiene 104.000 puestos menos. Es decir el repunte del consumo por acá no va a venir.

En la era Milei la población creció con 900.000 personas, 430 mil la activa, y 480 mil desocupados nuevos. Monotributistas y planes cayeron 400 mil, y subieron los informales 500 mil. Los sectores que ganan son agro, minería, petróleo, y gas que emplean 300 mil personas. Los sectores que pierden emplean 8 millones de personas.

Entre enero y julio de 2026 el BCRA compró 18 mil billones de pesos. Eso da una expansión monetaria fenomenal. Absorbieron 14 de los 18, y dejaron 4 por la estacionalidad de las vacaciones y el aguinaldo. Lo que emiten lo chupan porque tiene miedo a la inflación.

Si el BCRA pasa de comprar 2000 millones de dólares por mes a 1000 millones de dólares en los próximos meses, es muy bueno. Esto se arregla con plata en la calle. Y no hago demagogia ni populismo.

Hay superávit fiscal. Secan la plaza, controlan el tipo de cambio. Y la inflación da 2. Esta es una anomalía estructural de la Argentina.Cuando vienen expertos de otros países dicen que esto puede durar 4 o 5 años. Y en es tiempo que pasa con la gente? Ahí es donde falta la pátina heterodoxa.

Para el sector de la construcción hay varios problemas. El volumen, desde hace dos años y medios los despachos de cemento debajo del millón de tonelada. La otra cuestión es la rentabilidad, que hay que discutir. Y el tema financiero. Es la primera vez que el sector vive todo esto junto.

A la macro que vimos se agrega un componente ideológico del gobierno que termina en respuestas inadecuadas: "cambio de chip", "adaptarse o reconvertirse", "nosotros ponemos un marco macro estable, flexible, desregulado y el sector privado tiene que hacer el resto". Ello también explica la persistencia del ciclo negativo (2 años y medio).

Ustedes van a tener que prestarle atención a la eficiencia, escala, rentabilidad, y la tecnología. Tienen que tomar este tiempo para pensar en un futuro diferente.

SOBRE EL AUTOR

ECON. CARLOS MELCONIAN

Es licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires. Su primer trabajo fue en el ámbito público, donde ingresó al Banco Central en 1980. Se desempeñó como presidente del Banco de la Nación Argentina desde el 23 de diciembre de 2015 hasta el 18 de enero de 2017, durante la presidencia de Mauricio Macri. En agosto de 2023 se hizo público que Carlos Melconian sería el ministro de Economía de la candidata a presidenta Patricia Bullrich si ganaba las elecciones.

Proyecto Desalojo Express

POR LOS DRES: ENRIQUE ABATTI Y ENRIQUE ABATTI (H)
FOTOGRAFIAS: MANUEL ESPIL - COLEGIO INMOBILIARIO - PRENSA S·G

Durante un workshop organizado por el Colegio Inmobiliario en la Sala Blanca de Expo Real Estate, el Dr. Enrique Abatti analizó las principales novedades en materia de desalojos y la reforma del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación (CPCCN), que cuenta con media sanción del Senado. Además, abordó la posibilidad de prorrogar la competencia territorial y los cambios que estas modificaciones podrían generar en la actividad inmobiliaria.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

El Senado de la Nación dio media sanción algunos de los temas del proyecto de Ley de Inviolabilidad de la Propiedad Privada, entre ellos la reforma al Código Procesal Civil y Comercial de la Nación (CPCCN) que **tiene vigencia solo en la ciudad de Buenos Aires**, ya que cada provincia dicta sus propios códigos procesales. Cuando sea tratado por la Cámara de Diputados, se supone que allí también será aprobado y se convertirá en ley.

FINALIDAD DE LA REFORMA PROCESAL

El **Dr. Enrique Abatti,** abogado especialista en Derecho Inmobiliario y presidente de la Cámara de Propietarios de la República Argentina (CAPRA) sostiene que la reforma tiende a simplificar los trámites y a abreviar los plazos en los procesos de desalojo de inmuebles, ya que actualmente, la reforma introducida en el capítulo del desalojo del CPCCN en el año 2001, le otorga a los jueces la elección entre el proceso ordinario y el sumarísimo para la tramitación de los juicios de desalojo, ya que el sumario fue derogado.

En la ciudad de Buenos Aires, los jueces enrolados en las doctrinas garantistas mal aplicadas, priorizan los derechos de los locatarios o de los intrusos por sobre los de locadores o propietarios y entonces elijen aplicar el **proceso ordinario** en vez del **sumarísimo**, elongando enormemente los plazos del desalojo. Esto hace que un desalojo por las causales más comunes, que son la falta de pago del alquiler o el vencimiento del contrato, tramitado mediante **juicio ordinario** demore

entre **18 y 24 meses**, pero si se aplica el proceso **sumarísimo**, no tardará más de **6 o 7 meses**.

Aclaremos que el garantismo tiende a asegurar a ambas partes del juicio (en este caso actor locador y demandado inquilino o actor propietario y demandado intruso) **por igual el debido proceso**.

En el CPCCN a partir de la reforma introducida por la ley 25.488, vigente desde el año 2001, por una omisión en fijar el procedimiento sumarísimo para los juicios de desalojo por las causales de falta de pago y vencimiento del contrato, que nunca se corrigió, se le siguió otorgando a los jueces en virtud del art. 319 del CPCCN, la facultad de fijar el tipo de proceso y, eso generó que los magistrados enrolados en la mal entendida corriente

garantista, siempre fijan **el procedimiento ordinario, en vez del sumarísimo**. Esa reforma procesal **eliminó el proceso sumario** y antes de la misma, el juicio de desalojo debía tramitarse por el **proceso sumario**, que era más breve que el ordinario, pero más prolongado que el sumarísimo. Por eso, cuando comenzó la vigencia de la ley 25.488, nosotros sostuvimos que surgía en forma incontestable, tanto de la exposición de motivos, cuanto de los antecedentes doctrinarios y de los elaborados por los organismos no gubernamentales Centro Argentino de Derecho Inmobiliario y Propiedad Horizontal (CADIPH), Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA), Cámara de Propietarios de la República Argentina (CAPRA) que el **espíritu** de la norma es **abreviar, facilitar, simplificar y acelerar los trámites formales con relación al "Juicio de Desalojo"**, sin menoscabo del "debido proceso" (art. 18 CN). Es en

El proyecto establece la aplicación del proceso sumarísimo para todas las causales de desalojo, incluida la intrusión. Esto generará mayor seguridad jurídica y alentará las inversiones inmobiliarias destinadas a renta, con lo que aumentará la oferta, permitiendo a los pretensores de inquilinos elegir y negociar condiciones más favorables.

esa inteligencia –interpretando la ley en el marco donde fue elaborada– que válidamente puede sostenerse sin duda alguna que el juez puede determinar que el "juicio de desalojo" tramite por el procedimiento establecido para el **"juicio sumarísimo"**.

En efecto, el art. 319 autoriza al juez a determinar el **"tipo de proceso aplicable"** cuando la controversia versare sobre **"derechos que no sean apreciables en dinero" o no correspondiere "juicio sumarísimo o un proceso especial"**. De la sola lectura de la norma, surge con claridad, que las diferentes posibilidades previstas por el legislador para que el magistrado pueda determinar "el tipo de proceso aplicable" se encuentran unidas por la conjunción disyuntiva "o", es decir, que no siendo el "juicio de desalojo" en sí **"apreciable en dinero"**, no media impedimento alguno para que el juez determine que el mismo tramite conforme el procedimiento dispuesto para el **juicio sumarísimo**.

Ultimamente, hemos visto en el ámbito de la Justicia Nacional en lo Civil, una proliferación de resoluciones de corte garantista mal entendido, que ordenan el **trámite ordinario** en procesos de desalojo por las causales de falta de pago y vencimiento de contrato, cuestiones estas que no necesitan mayor debate y que no afectan la posibilidad del demandado de ejercer las defensas a que se creyera con derecho en la misma medida que con anterioridad a la reforma, cuando regía el proceso sumario, resultando únicamente disminuida la extensión temporal para determinadas presentaciones, sin que ello genere un menoscabo en el conocimiento que obtenga el juez de la situación que le permita en cada caso arribar a una decisión apropiada.

Como ejemplo, podemos citar este tipo de decisorios que ordinarizan sin fundamento los proceso de desalojo por esas causales, que en realidad no admiten mayor debate, en varios Juzgados Nacionales en lo Civil en ese momento. Este tipo de resolutorios que atentan contra los principios de celeridad y economía procesal, obligan a plantear el recurso de revocatoria con apelación subsidiaria, que desde luego es rechazado y por ende se debe recurrir en queja ante la Cámara, cuestión esta que elonga innecesariamente el proceso.

Al respecto, en la locación sucede como en las compañías de seguro, cuanto mayor es el riesgo, mayor será el costo de la póliza y por ende, los locadores para resguardarse ante un eventual proceso de desalojo extenso, exigen mayores garantías a los inquilinos, como el monto de dos o tres meses de alqui8uler como depósito de garantía locativa, más de un fiador y, desde luego, mayores alquileres o varios meses por adelantado.

En definitiva, resoluciones judiciales de este tipo de corte garantista mal entendido, lo único que generan es perjudicar a los pretensores de locatarios y desalientan la inversión en inmueble destinados a la renta *(Abatti, Enrique L., Rocca, Ival (h), Abatti Enrique L. (h) y Rocca, Marcela V., Juicio de desalojo según DNU 70/2023. Doctrina y jurisprudencia, Colección Abacacía, Ed. García Alonso, Bs. As. 2025, pág. 44).*

RESOLUCIÓN IRRECURRIBLE.

La resolución que determine el tipo de proceso aplicable es **irrecurrible** (*art. 319 in fine*), cuanto aleja toda idea de dispendio témporo-procesal por apelaciones exigiendo revisión.

Esta opinión, no solo se funda en la normativa cit. y mayoritaria interpretación doctrinaria (*conf. Abatti, Enrique L., Rocca, Ival -h-, Allende, Osvaldo H. "Reformas al juicio de desalojo –ley 25.488- el nuevo proceso abreviado", ED, 196–1026*) sino también en la aceptación por la mayoría de los juzgados del fuero civil en la Capital Federal.

PROCESO SUMARÍSIMO PARA EL TRÁMITE DE TODAS LAS CAUSALES DE DESALOJO.

La diferencia es evidente, por eso el proyecto establece la aplicación del proceso **sumarísimo** para **todas las causales de desalojo, incluida la intrusión**. Esto generará mayor seguridad jurídica y alentará las inversiones inmobiliarias destinadas a renta, con lo que aumentará la oferta, permitiendo a los pretensores de inquilinos elegir y negociar condiciones más favorables.

AL respecto basta recordar los efectos de la desastrosa Ley de Alquileres 27.551 de julio de 2020, que desabasteció al mercado locativo, especialmente de vivienda y al respecto como ejemplo vimos que en la CABA donde antes de la vigencia de esa ley había una oferta constante de unas 15.000 unidades, a partir de su vigencia, disminuyó drásticamente, hasta llegar al desabastecimiento total del mercado de alquileres, donde había listas de espera en las inmobiliarias y, en el mes de octubre de 2023 la oferta era de no más de 350 unidades.

Todo cambió con el DNU 70/2023, cuya vigencia comenzó el 29 de diciembre de ese año, derogando las nefastas Leyes de Alquileres 27.551 y 27.737, ya a fin de enero de 2024 se ofrecían más de 4.500 unidades y, en la actualidad la oferta es de unas 16.000, superando la demanda, con lo cual los pretensores de locatarios pueden elegir y obtener beneficios, ya que a moneda constante han disminuido los precios de los alquileres debido a la mayor oferta.

Según el **Dr. Enrique Abatti** (**h**), abogado especialista en Derecho de la Empresa y directivo de la Cámara de Propietarios de la República Argentina (CAPRA), este proyecto de ley invita a las provincias a modificar los procesos de desalojo en sus códigos procesales. De todos modos, algunas provincias como Mendoza, San Juan, Río Negro, Entre Ríos y La Pampa, donde rigen códigos procedimentales más modernos, ya contemplan procesos de desalojo con plazos muy breves (unos 4 a 5 meses) y eso fomenta la inversión inmobiliaria destinada a los alquileres porque el propietario tiene la seguridad que en caso de incumplimiento del contrato de locación o de comodato o en el supuesto de intrusión, cuenta con un proceso célere que garantiza su derecho de propiedad.

POSIBILIDAD DE APLICAR ESTA REFORMA EN OTROS DEPARTAMENTOS JUDICIALES MEDIANTE LA PRÓRROGA DE LA COMPETENCIA TERRITORIAL EN LOS CONTRATOS.

La competencia territorial es perfectamente prorrogable, porque no están implicadas materias de orden público y, esto se rige por el principio de la autonomía de la voluntad (*art. 958 CCyC*), porque está establecida en los contratos en razón del interés privado de los litigantes, teniendo en cuenta su conveniencia o comodidad. Por ello en cuestiones netamente patrimoniales, como lo es el contrato locativo, del cual pueden originarse conflictos que deben ser dirimidos en la sede judicial con la competencia territorial que libremente designen las partes en el contrato.

Por el principio del art. 5º inc. 3º del CPCCN, es juez competente en el proceso de desalojo, el del lugar donde deba cumplirse la obligación expresa o implícitamente establecido o sea el contrato locativo y, en su defecto, a elección del actor, el del domicilio del demandado o el del lugar del contrato, siempre que el demandado se encuentre en él, aunque sea accidentalmente, en el momento de la notificación (*Abatti, Enrique L., Rocca, Ival (h), Abatti Enrique L. (h) y Rocca, Marcela V., Juicio de desalojo según DNU 70/2023. Doctrina y jurisprudencia, Colec. Abacacía, Ed. García Alonso, Bs. As. 2025, pág. 40*). De ser aprobada la ley, que **regirá solamente en la CABA**, el **Dr. Abatti** (**h**) aconseja que quien quiera adherirse a ella en los contratos suscriptos sobre inmuebles ubicados por ej. en el Gran Buenos Aires (*San isidro, Morón, La Matanza, Lomas de Zamora, Quilmes, La Plata, etc.*) o en otras provincias, le bastará introducir una cláusula que **prorrogue la competencia a los tribunales nacionales en lo civil de la Capital Federal**, donde tramitarán los juicios derivados de ese contrato y se le aplicarán las disposiciones del CPCCN, que abrevian los plazos de los desalojos.

PROCESO MONITORIO

Los códigos procesales de las provincias de Entre Ríos, Mendoza, San Juan, Río Negro y La Pampa, establecen un procedimiento de desalojo muy célere, que se denomina **procedimiento monitorio, aplicable a los desalojos por las causales de vencimiento del contrato o falta de pago de los alquileres.**

DEPARTAMENTO DE
Servicios y Beneficios
AL MATRICULADO
COLEGIO INMOBILIARIO

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 envio. 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**

Algunas provincias como Mendoza, San Juan, Río Negro, Entre Ríos y La Pampa, rigen códigos procedimentales más modernos, ya contemplan procesos de desalojo con plazos muy breves (unos 4 a 5 meses).

Por ej. el Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos establece en su art. 472, que para aplicar el procedimiento monitorio, se exige que el actor (locador) deberá presentar el contrato locativo en **instrumento público o privado reconocido judicialmente o con firma certificada por escribano público** (art. 473).

Si se trata de instrumento público o privado con firma certificada notarialmente, el juez **dictará la sentencia de desalojo directamente, sin citar al demandado (inquilino)** y la sentencia se le notificará al domicilio real al demandado y posibles ocupantes, quienes podrán oponerse dentro de los 5 días hábiles y se le dará traslado al actor quien tendrá también 5 días para que se expida y luego el juez resolverá. Dicho procedimiento monitorio también se aplica al desalojo en el comodato.

Es por ello, que conforme al principio de prórroga de la competencia territorial, nada impide que en un contrato locativo suscripto en la ciudad de Santa Fe, se prorrogue la competencia a los tribunales de la ciudad de Paraná, porque el Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos y así es posible también practicar esa metodología en las provincias limítrofes a las de Mendoza, San Juan, Río Negro y La Pampa y, por supuesto una vez que se convierta en ley el proyecto de reforma del CPCCN, será conveniente en contratos de alquiler o comodato de inmuebles situados en el Gran Buenos Aires, pactar la competencia de los tribunales nacionales en lo civil de la ciudad de Buenos Aires.

Como vemos este es un procedimiento brevísimo, pero lamentablemente no está comprendido en la reforma del CPCCN, pero existe, como dijimos, en esas cinco provincias. De todos modos, de convertirse en ley la reforma, constituirá un cambio copernicano que abreviará notablemente los procesos de desalojo generando seguridad jurídica que alentará las inversiones en inmuebles para renta, motorizando la industria de la construcción que es una de las actividades en la que más gremios participan directa o indirectamente y ello beneficiará no solo a propietarios, inquilinos y corredores inmobiliarios, sino a todos los actores de la economía interna del país, e incluso a inversores extranjeros alentados por una mayor seguridad jurídica que les brindará un procedimiento judicial célere para los desalojos.

SOBRE LOS AUTORES

DR. ENRIQUE LUIS ABATTI.

Abogado especialista en Derecho Inmobiliario y presidente de la Cámara de Propietarios de la República Argentina (CAPRA).
Cel. +54 9 1130575774

DR. ENRIQUE ABATTI (H).

Abogado especialista en Derecho de la Empresa y directivo de la Cámara de Propietarios de la República Argentina.
Cel. +54 9 115-747-8049

Estudio Abatti-Rocca Abogados
-Of. Buenos Aires: San Martin 683, P.B. 32, C.A.B.A. (CP 1004).
-Of. Mar del Plata: Alvarado 133, Mar del Plata, Prov. Buenos Aires (CP 7600).

www.estudioabatti.com.ar

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.

EDICIÓN ESPECIAL
EXPO REAL ESTATE ARGENTINA

MICRO CAPACITACIONES

Los días 12 y 13 de agosto pasado en la Expo Real Estate 2026, el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CUCICBA) volvió a estar presente con un stand propio. Pero esta vez la propuesta fue más allá de la habitual atención al público: durante los dos días de feria, desde el stand se desarrollaron ocho micro-charlas —cuatro por jornada— que recorrieron distintos ejes de la capacitación profesional que el Colegio ofrece habitualmente a la matrícula.

CRÉDITOS HIPOTECARIOS
Cont. CI Miguel Chej Muse

NORMATIVA UIF
Cont. CI Román Paikin

LOCACIONES HOY
Dr. Martín Irigoyen

INTELIGENCIA ARTIFICIAL
Ing. CI Eduardo Soto

CÓDIGO URBANÍSTICO
Arq. CI Alberto García

PUBLICAR PROPIEDADES
Lic. Yamila Naudeau

EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS
CI Alejandro Suarez

ESTADO PARCELARIO
Ing. CI José María Seoane

Créditos Hipotecarios

POR EL **CI MIGUEL CHEJ MUSE**

Miguel Chej Muse abrió la jornada de microcapacitaciones del Colegio Inmobiliario con una exposición orientada a transformar las consultas sobre financiamiento en operaciones mejor asesoradas y organizadas.

El miércoles 12 de agosto, a las 14 hs , el stand N.º 197 del Colegio Inmobiliario en Expo Real Estate Argentina 2026 fue escenario de la primera charla de la jornada de microcapacitaciones. Ante un stand colmado, el contador público ,corredor inmobiliario y Tesorero de la institución Miguel Chej Muse desarrolló una exposición dedicada a los créditos hipotecarios y a las herramientas que necesita el profesional inmobiliario para acompañar al comprador.

La convocatoria y la recepción del público fueron especialmente positivas, según el relato de los organizadores de la actividad. El encuentro reunió principalmente a matriculados interesados en comprender cómo abordar una operación financiada desde la primera entrevista hasta la escritura, sin limitar el asesoramiento a la elección de una propiedad o a la comparación de tasas.

Bajo el eje «Créditos hipotecarios: cómo asesorar desde la oficina inmobiliaria», la presentación propuso comenzar por un diagnóstico realista del cliente: ingresos demostrables, ahorro propio, historial crediticio y objetivo de compra. A partir de esa información, el profesional puede analizar la relación entre ingresos y cuota, las deudas existentes y el porcentaje de financiación —conocido como LTV (loan to value)—,

La presentación propuso comenzar por un diagnóstico realista del cliente: ingresos demostrables, ahorro propio, historial crediticio y objetivo de compra. A partir de esa información, el profesional puede analizar la relación entre ingresos y cuota.

siempre sujeto a las condiciones de cada entidad bancaria. Otro tramo de la charla se concentró en la comparación integral de las alternativas de crédito. Además de la tasa nominal, Chej Muse abordó el costo financiero total (CFT), los plazos, los sistemas de amortización, el ajuste por UVA, los gastos y los tiempos de aprobación y desembolso. El mensaje práctico fue claro: una tasa por si misma no alcanza para comprender la conveniencia ni la viabilidad de una operación concreta.

La charla también dedicó un espacio específico a la preparación del legajo con la documentación del inmueble, un aspecto central para agilizar los tiempos y evitar inconvenientes durante el proceso de otorgamiento del crédito. La revisión anticipada de títulos, informes de dominio, reglamento de copropiedad, planos, expensas, tasación y demás documentación vinculada con la propiedad permite detectar con anticipación posibles obstáculos y reducir demoras en las distintas etapas de la operación. En esa línea, se presentó un protocolo de atención que contempla un abordaje integral del proceso: desde la entrevista inicial con el cliente y la prevalidación financiera, hasta la comparación de productos disponibles, el examen de la documentación del inmueble, la reserva, el boleto y el seguimiento de la operación hasta llegar a la escritura. La propuesta apunta a ordenar cada instancia y brindar mayor previsibilidad tanto al comprador como al vendedor.

La charla puso en primer plano que, si bien el corredor inmobiliario no aprueba el préstamo —decisión que corresponde exclusivamente a la entidad bancaria—, su intervención profesional puede resultar clave para identificar tempranamente la compatibilidad entre el perfil del comprador, el producto financiero elegido y las características del inmueble. Este trabajo previo permite ordenar expectativas, anticipar posibles dificultades y facilitar la coordinación entre compradores, vendedores, entidades financieras, escribanos y demás actores que intervienen en la operación. De esta manera, el corredor no solo participa de la comercialización del inmueble, sino que también contribuye a generar las condiciones necesarias para que una operación que involucra financiamiento pueda desarrollarse de manera ordenada y segura.

La respuesta de los asistentes y el interés generado en el stand dejaron una conclusión significativa para esta jornada: la capacitación aplicada a situaciones concretas del trabajo inmobiliario constituye un espacio valioso de intercambio, actualización y construcción de herramientas profesionales. El encuentro permitió trasladar el debate sobre el crédito hipotecario desde el plano general al terreno de la práctica cotidiana, abordando las dificultades y oportunidades que surgen en cada operación. Al mismo tiempo, reforzó la importancia de acompañar cada decisión con información precisa, documentación adecuada y una planificación responsable de las distintas etapas del proceso.

Colegio Inmobiliario

Departamento de Servicios y Beneficios al Matriculado

PLUSMAR

¡DISFRUTÁ EL BENEFICIO PLUSMAR!

20% OFF

BENEFICIO PARA MATRICULADOS

¿CÓMO ACCEDER?

1. Contactate con el Colegio Inmobiliario al **4124 - 6060**.
2. Solicitá tu cupón para viajar con **PLUSMAR**.
3. 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.

Normativa UIF

POR EL **CI ROMÁN PAIKIN. VICEPRESIDENTE DEL COLEGIO INMOBILIARIO**

Una de las micro disertaciones estuvo a mi cargo, bajo el título "Introducción a la normativa UIF para corredores inmobiliarios — Resolución 43/2024", tuve la oportunidad de compartir con el público que circulaba por el stand —colegas, estudiantes, — una síntesis sobre un tema que hoy es ineludible para el ejercicio de la profesión: nuestras obligaciones como sujetos obligados ante la Unidad de Información Financiera.

Una de las micro disertaciones estuvo a mi cargo, bajo el título "Introducción a la normativa UIF para corredores inmobiliarios — Resolución 43/2024", tuve la oportunidad de compartir con el público que circulaba por el stand —colegas, estudiantes, publico en general— una síntesis de aproximadamente 20 minutos sobre un tema que hoy es ineludible para el ejercicio de la profesión: nuestras obligaciones como sujetos obligados ante la Unidad de Información Financiera.

Qué cambió con la Resolución 43/2024

La Resolución 43/2024, publicada en marzo de 2024, actualizó y reemplazó a la anterior Resolución 16/2012, alineando el marco regulatorio del corretaje inmobiliario con los estándares y buenas prácticas del GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional). En términos simples, la norma define con mayor precisión quiénes somos sujetos obligados —los corredores inmobiliarios matriculados, y las sociedades de cualquier tipo cuyo objeto sea el corretaje inmobiliario integradas por matriculados— y en qué operaciones concretas se activa esa obligación: la compraventa de inmuebles, y las locaciones cuyo monto anual acumulado sea igual o superior a 300 Salarios Mínimos, Vitales y Móviles.

A partir de ahí, la resolución establece un conjunto de exigencias organizadas bajo un enfoque basado en riesgo: identificar y conocer al cliente (y al beneficiario final de la operación), clasificar a los clientes según su perfil de riesgo y frecuencia de operaciones, designar un Oficial de Cumplimiento titular y suplente, llevar adelante autoevaluaciones periódicas de riesgo, y capacitarse anualmente en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Nada de esto es opcional: forma parte del funcionamiento cotidiano de cualquier corredor que quiera ejercer con responsabilidad y dentro de la ley.

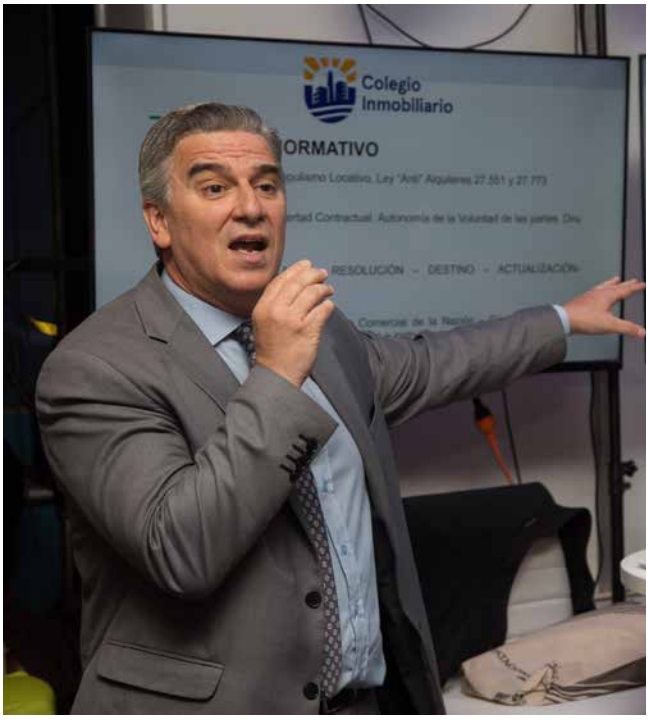
Por qué elegimos contarlo en la Expo?

Es una oportunidad: la posibilidad de instalar el tema donde está la profesión en movimiento, entre quienes ya conocen sus obligaciones y quienes recién se acercan a la matrícula. La respuesta del público fue muy alentadora: preguntas concretas sobre cómo aplicar la normativa en el día a día, inquietudes sobre los umbrales de las operaciones y mucho interés en saber dónde seguir formándose.

Las Locaciones hoy

POR EL **DR. JORGE MARTIN IRIGOYEN. ABOGADO DEL COLEGIO INMOBILIARIO**

La disertación consistió en destacar la favorable situación actual de los alquileres de vivienda en la República Argentina. El mercado de alquileres residenciales en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires atraviesa una notable etapa de normalización y crecimiento, consolidando un cambio de tendencia drástico respecto al escenario de parálisis que afectó al sector durante casi cuatro años.



El punto de giro institucional se materializó en diciembre de 2023 con la publicación del Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 70/2023. La derogación de la ley anterior operó como un shock de confianza inmediato para el sector inmobiliario. La disertación puesta en marcha generó una fuerte consciencia en los oyentes sobre la importancia de la seguridad jurídica, remarcando la necesidad de recordar colectivamente los errores del pasado reciente para blindar al mercado contra futuras recetas regulatorias intervencionistas.

El éxito del nuevo esquema radica en el restablecimiento pleno de la libertad contractual, devolviendo el protagonismo al Código Civil y Comercial de la Nación. El DNU 70/2023 barrió con las restricciones estatales y basó la reactivación del mercado sobre tres ejes fundamentales desregulados:

Plazos flexibles: Las partes volvieron a tener la facultad de pactar libremente la duración de los contratos según sus necesidades particulares, eliminando la imposición del trienio obligatorio.

Mecanismos de actualización de común acuerdo: Se habilitó la utilización de cualquier índice de precios (como el IPC) o variables acordadas, con frecuencias de ajuste mensuales, bimestrales o trimestrales que acompañan la realidad macroeconómica sin asfixiar el salario ni licuar el valor del alquiler.

Garantías y monedas adaptables: La flexibilización permitió aceptar diversas tipologías de resguardo financiero y acordar los pagos en la moneda que ambas partes consideren más segura.

La respuesta del mercado inmobiliario porteño ante este cambio de reglas de juego fue contundente y veloz. Según datos históricos analizados por referentes sectoriales del Colegio Inmobiliario (CUCICBA), la oferta de departamentos en alquiler familiar en CABA pasó de registrar mínimos técnicos de apenas unas pocas centenas de unidades disponibles a finales de 2023, a experimentar un crecimiento exponencial que multiplicó sustancialmente el stock disponible a lo largo de los meses posteriores.

La inteligencia artificial y la forma de vender propiedades

POR EL **ING. CI EDUARDO SOTO - RECORRIDO 360**

Del SEO al GEO, de los recorridos virtuales a los agentes de inteligencia artificial: las nuevas herramientas clave para destacar los inmuebles y captar clientes en un mercado cada vez más digitalizado.

En un mercado inmobiliario hipercompetitivo, donde cientos de propiedades luchan diariamente en los portales por captar la atención de potenciales compradores y locatarios, la primera impresión en el entorno digital dejó de ser un simple detalle para convertirse en un factor determinante. Las estadísticas actuales y el comportamiento de los usuarios demuestran que las propiedades se venden o se descartan en los primeros diez segundos de navegación. Esta contundente afirmación resume una transformación profunda de la industria: hoy en día, para tener éxito comercial, ya no alcanza con que un inmueble esté bien ubicado y ostente un precio competitivo; también necesita presentarse de manera impecable y estratégica en la web.

La batalla por la atención comienza en internet, un escenario saturado de estímulos donde la calidad del contenido visual define si una publicación consigue una consulta concreta o pasa completamente inadvertida. Con el objetivo de ayudar a inmobiliarias y desarrolladores a aumentar la conversión, mejorar la percepción de valor y estandarizar la calidad de sus carteras, el uso de fotografía profesional, videos dinámicos, recorridos en 360° y herramientas de inteligencia artificial aplicada han comenzado a formar parte de una misma estrategia integrada. El propósito final es lograr que cada propiedad se destaque y genere una acción inmediata por parte del usuario, aunque esta revolución tecnológica va mucho más allá de las imágenes.

DEL SEO AL GEO: CUANDO YA NO ALCANZA CON APARECER EN GOOGLE

Durante años, una de las principales obsesiones del marketing digital inmobiliario fue el posicionamiento orgánico en Google a través del SEO (Search Engine Optimization). Esta disciplina busca que una página web sea fácilmente comprensible para los buscadores tradicionales y útil para las personas, optimizando variables como la velocidad de carga, las palabras clave, la adaptación a celulares y la correcta indexación de las imágenes. Sin embargo, la irrupción masiva de la inteligencia artificial generativa está modificando drásticamente las reglas del juego. Actualmente, la pregunta del millón ya no es solamente en qué posición de Google aparece nuestra web, sino si los grandes modelos de lenguaje nos citan cuando un usuario les pregunta por opciones en nuestra categoría.

A raíz de este cambio de paradigma surge un concepto revolucionario denominado GEO (Generative

La creación de un agente de IA eficiente no se resuelve con un único comando o prompt aislado. El enfoque profesional exige nutrir al sistema con una base de conocimiento institucional bien definida, enseñarle a utilizar la documentación interna de la inmobiliaria y mantener una interacción constante para ajustar el alcance de sus tareas.

Engine Optimization). Esta técnica consiste en estructurar, contextualizar y preparar los contenidos digitales de la inmobiliaria para aumentar las posibilidades de que los grandes modelos de lenguaje (LLM), como ChatGPT, Gemini o Claude, puedan comprender la información y utilizarla en las respuestas personalizadas que le dan a los usuarios. Estos sistemas de inteligencia artificial están transformando la manera en que las personas buscan información y obligan a las empresas a repensar su estrategia digital, entendiendo que la visibilidad futura dependerá de cómo las máquinas interpreten sus datos.

AGENTES DE IA: MÁS ALLÁ DE UN BUEN "PROMPT"

Otro de los grandes ejes de esta evolución es la utilización de la IA Agentic o agentes de inteligencia artificial. La propuesta actual supera la acción simplista de usar ChatGPT para redactar una descripción genérica; se trata de construir "GPTs personalizados" que funcionan como mini expertos automatizados dentro de la empresa. Para que un agente de IA trabaje con éxito, requiere una configuración rigurosa que defina con claridad su rol, el contexto de la firma, instrucciones precisas, pasos de ejecución, restricciones y formatos de salida. De esta manera, el sistema comprende no solo qué debe hacer, sino desde qué filosofía de marca debe responder.

La creación de un agente de IA eficiente no se resuelve con un único comando o prompt aislado. El enfoque profesional exige nutrir al sistema con una base de conocimiento institucional bien definida, enseñarle a utilizar la documentación interna de la inmobiliaria y mantener una interacción constante para ajustar el alcance de sus tareas. Las aplicaciones prácticas son inmensas: un agente bien entrenado puede absorber la identidad de una marca, conocer a la perfección a su público objetivo, seguir los criterios de comunicación de la empresa y colaborar activamente en la generación de contenidos comerciales específicos, convirtiéndose en un empleado virtual integrado al proceso diario de trabajo.

UN NUEVO MARKETING ENFOCADO EN LA CONVERSIÓN

La combinación de fotografía profesional, recorridos virtuales, optimización web y modelos predictivos plantea una nueva forma de entender la comercialización de bienes raíces. En este nuevo ecosistema, el objetivo final no es producir "más contenido" por el simple hecho de rellenar las redes, sino generar piezas que cumplan una función comercial estrictamente planificada: la fotografía debe captar la atención inicial, el recorrido 360° debe permitir la comprensión matemática del espacio, el video debe despertar el deseo emocional, la descripción debe evacuar las dudas del cliente y la web debe ser legible tanto para humanos como para inteligencias artificiales.

La tecnología ha dejado de ser un mero complemento de la oficina para transformarse en el núcleo de la estrategia comercial. No estamos hablando de simple contenido decorativo, sino de herramientas diseñadas específicamente para vender más rápido. El desafío actual para los profesionales del Real Estate ya no consiste únicamente en publicar un inmueble en los portales tradicionales, sino en lograr que esa propiedad sea visible, atractiva, comprensible y memorable dentro de un universo digital infinito. Integrar estos avances es el único camino para llevar el marketing inmobiliario a una nueva etapa, donde no basta con mostrar una propiedad, sino que hay que conseguir que sea activamente encontrada, comprendida y elegida por el mercado.

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

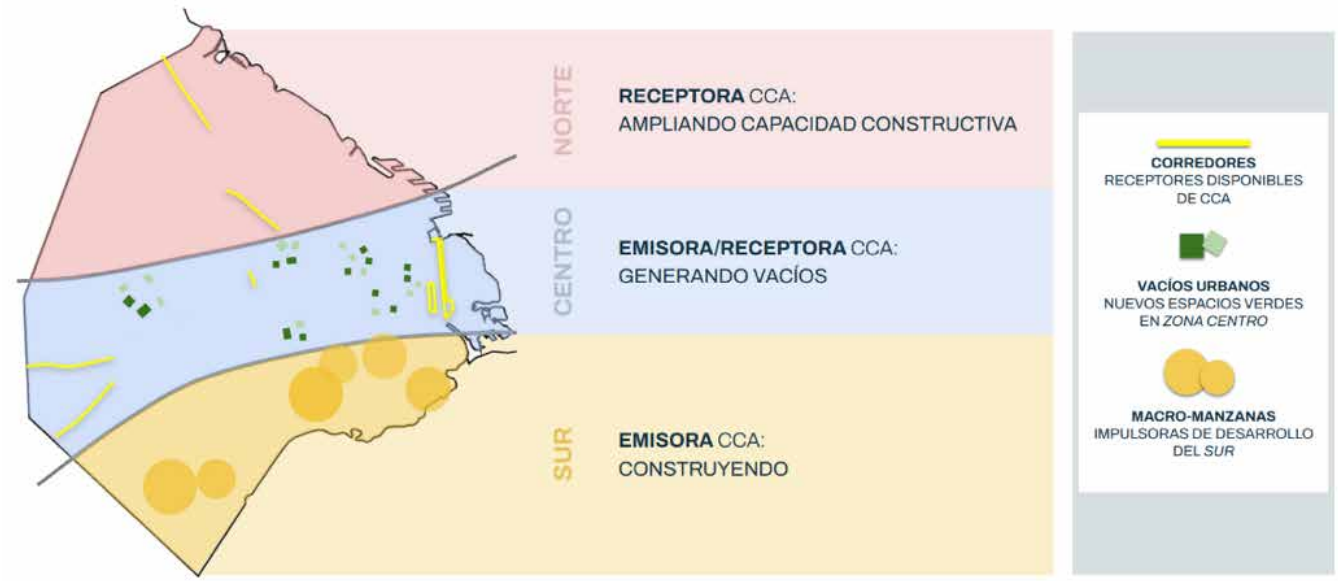
Claudio A. Scarano
Gabriela C. Romero
Escribanos

Nicolás C. Scarano
Silvina L. Alemany
Escribanos

Código Urbanístico

POR EL **ARQ. CI ALBERTO GARCÍA**

Cuando se habla de desarrollo inmobiliario en las grandes urbes, el espacio y las alturas permitidas suelen ser los recursos más preciados. En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, las últimas normativas introdujeron una herramienta clave para equilibrar el crecimiento de los distintos barrios: la Capacidad Constructiva Adicional (C.C.A.).



CAPACIDAD CONSTRUCTIVA ADICIONAL

La Capacidad Constructiva Adicional (C.C.A.) es un instrumento de promoción que busca fomentar el equilibrio urbano a través de la revitalización de áreas y de la puesta en valor de los edificios catalogados (protegidos) de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y creación de espacios verdes en areas de la ciudad donde son escasos. En la Capacidad Constructiva Adicional (C.C.A.) distinguimos dos grupos a saber, A) los Proyectos Emisores de superficie y B) los Proyectos Receptores de las mismas.

A) Proyectos Emisores

Son generadores de superficie constructiva adicional los siguientes:

a) Proyectos Emisores de inmuebles Catalogados (protegidos).

La C.C.A. generada por los Proyectos Emisores Catalogados varía en relación a los niveles de protección del inmueble su puesta en valor, su localización, su superficie edificada, sus usos y los tipos de obra de puesta en valor a ejecutar. Los metros cuadrados de C.C.A. generados por el Proyecto Emisor Catalogado se calcula conforme a un indicador de protección de uso y tipo de intervención.

La C.C.A. generada por Proyectos Emisores Catalogados

no puede superar la superficie del Proyecto Emisor Catalogado.

b) Proyectos Emisores ubicados en el Área de Desarrollo Prioritario Sur.

Estos Proyectos Emisores se localizan dentro de los polígonos ya identificados o en manzanas de parcela única dentro del Área de Desarrollo Prioritario Sur. Corresponden a edificios de obra nueva que agoten su capacidad constructiva y destinen un mínimo del sesenta por ciento (60%) de su superficie edificable a usos de vivienda colectiva, sin superar un treinta por ciento (30%) de espacios comunes; pudiendo destinar el porcentaje restante a otros usos. La C.C.A. generada por estos Proyectos Emisores varía en relación a los usos proyectados . El edificio destinado a vivienda colectiva genera el cien por ciento (100%) de los metros cuadrados de la superficie proyectada.

c) Por la cesión del dominio por parte de un propietario de un terreno (sobre el cual por diferentes razones no desea realizar ninguna obra), al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires la cual lo destinara a la construcción de una plaza publica.

Las areas de promoción se ubican en los siguientes barrios: San Nicolás, Monserrat, Balvanera, San Telmo, Almagro, y Santa Rita.

Los terrenos deben tener una superficie mínima de 600 m² y se priorizan las parcelas de esquina,las pasantes con un frente mínimo de 15m y las no pasantes con 23m de frente.

La Capacidad Constructiva Adicional (C.C.A.) generada equivale a la permitida en la parcela cedida de acuerdo a su tipología edilicia.

Los metros cuadrados generados por cualquiera de estas opciones darán lugar a que los titulares de Proyectos Emisores pueden solicitar al GCBA que emita un Certificado de C.C.A. que certifique la cantidad de metros cuadrados de C.C.A. generados por su proyecto

La solicitud del Certificado de C.C.A. debe ser realizada por los titulares de dominio representados por profesionales competentes en la materia. Estos profesionales son responsables por la veracidad y exactitud de los datos y cálculos.

Dicha Capacidad Constructiva Adicional se inscribe en el Registro Público de Capacidad Constructiva Adicional.

La capacidad constructiva adicional certificada se aprovecha por quien adquiera un certificado de C.C.A. o que el emisor de la misma la utilice en un proyecto propio.

B) PROYECTOS RECEPTORES

La recepcion de C.C.A. proveniente de las distintas variables de Proyectos Emisores, permite la ejecución de metros cuadrados por sobre el Plano Límite de las Unidad de Edificabilidad que poseen las parcelas receptoras.

Los metros cuadrados que se consideran C.C.A. son todos aquellos que superen el plano límite establecido en su Unidad de Edificabilidad o Área Especial Individualizada para ser colocados en la volumetría admisible según las distintas tipologías volumétricas ya determinadas.

Son parcelas receptoras de C.C.A. las frentistas a los ejes y los polígonos determinados.

No pueden ser consideradas parcelas receptoras aquellas con bienes catalogados.

Queda prohibida la generación y recepción de C.C.A. de una misma parcela.

Los proyectos en parcelas receptoras requieren consulta del organismo competente.

DEPARTAMENTO DE
Servicios y Beneficios
AL MATRICULADO
COLEGIO INMOBILIARIO

Don Lippo

Una empresa dedicada al mantenimiento y reparación de **edificios, hogares, comercios, galpones.**

15%
DESCUENTO

Nos ocupamos de cada detalle para que **vos no tengas que preocuparte por nada.**

LOS TRABAJOS QUE HACEMOS

- Mantenimiento y reparaciones
- Herrería
- Electricidad
- Pintura
- Limpieza
- Albañilería
- Impermeabilizaciones
- Trabajos en altura
- Servicio para inmuebles habitacionales, comerciales e industriales
- Hogares
- Galpones
- Y más

CONTACTO

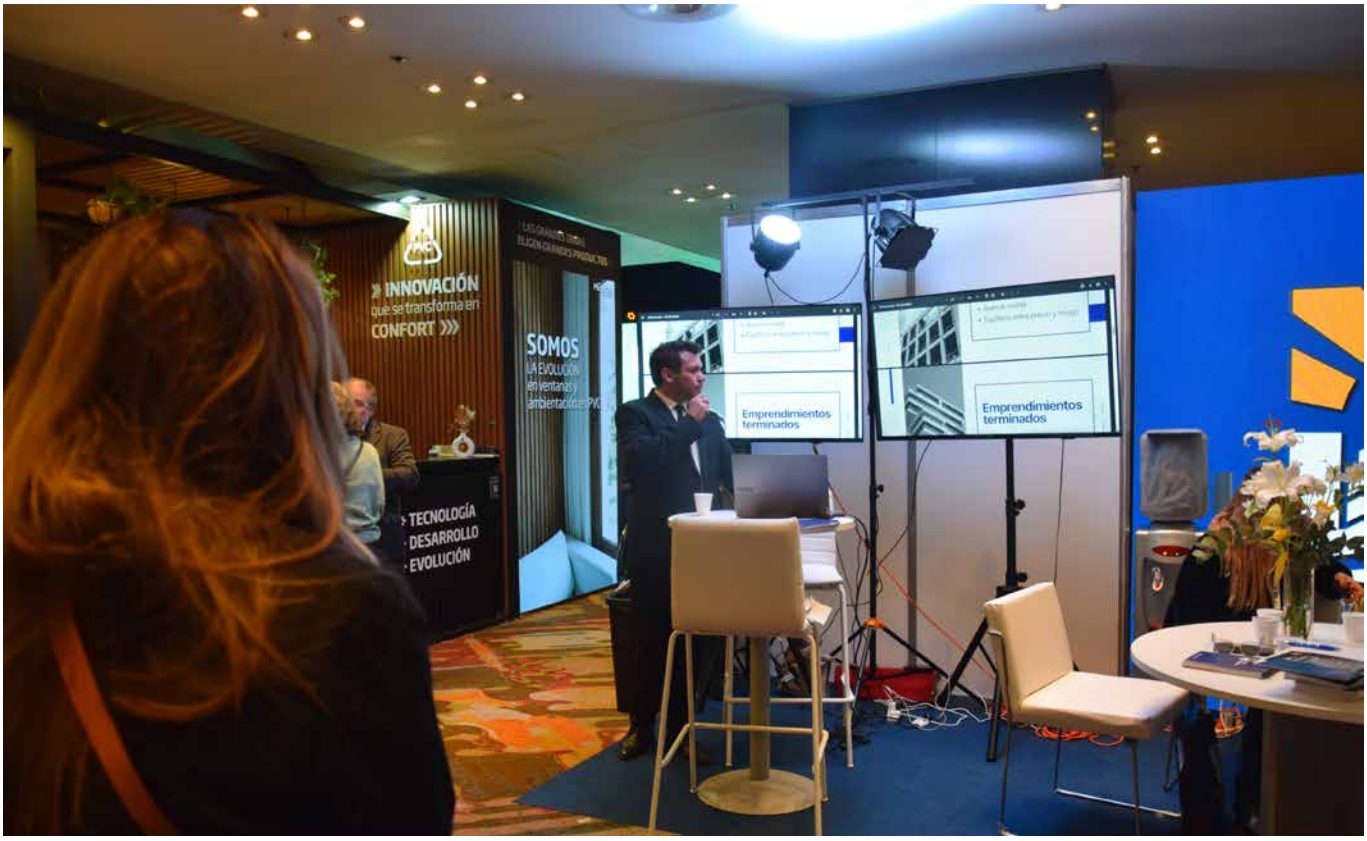
info@donlippo.com.ar

WhatsApp
11 2650 6666

Comercialización de Emprendimientos Inmobiliarios

POR EL **CI ALEJANDRO SUAREZ**

El pasado 26 de agosto, en el Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, tuvimos la oportunidad de llevar adelante una jornada de capacitación sobre Comercialización de Emprendimientos Inmobiliarios, compartiendo nuestra experiencia y conocimientos con más de 100 colegas.



Fue un encuentro muy enriquecedor, pensado para brindar herramientas concretas y transmitir los principios fundamentales que todo profesional debe conocer al momento de incorporar y comercializar un desarrollo inmobiliario.

Durante la capacitación trabajamos sobre el análisis de títulos y antecedentes de las desarrolladoras, documentación legal y comercial, armado de la propuesta comercial, estrategias de marketing, brochures, planos, avances de obra y confección y manejo de listas de precios.

También profundizamos en aspectos fundamentales como los estudios de mercado, análisis de competencia y valorización de unidades, entendiendo que una correcta comercialización comienza mucho antes de publicar una propiedad: requiere conocer el producto, analizar su contexto, determinar su posicionamiento y construir una estrategia comercial adecuada.

La jornada también nos permitió compartir experiencias, casos reales y situaciones que se presentan diariamente en nuestra profesión, generando un espacio de intercambio donde pudimos responder consultas y aportar distintas miradas sobre los desafíos que implica comercializar un emprendimiento.

La gran convocatoria y el interés demostrado por los colegas nos impulsan a continuar con esta iniciativa, generando nuevos encuentros, capacitaciones y espacios de intercambio, acercándonos también a las inmobiliarias de barrio y a aquellos profesionales que desean incorporar esta especialidad y ampliar sus herramientas comerciales.

Desde AS Real Estate, junto al Colegio Inmobiliario, creemos profundamente en compartir conocimiento y experiencia como una forma de contribuir al crecimiento y la profesionalización de nuestra actividad.

Esta jornada fue un primer gran paso de un camino que queremos seguir recorriendo junto a nuestros colegas.

Publicar Propiedades

POR LA **LIC. CI YAMILA NAUDEAU**

El Colegio Inmobiliario, una vez más, abrió el espacio para sus profesionales; apostando por una experiencia global, permitió crear íntimos y grandes aprendizajes.

Tengo el agrado de estar doblemente presente ante ustedes: es la segunda vez que me convocan a escribir en esta revista, y mi segunda micro capacitación en la expo. Quisiera invitarlos a pensar en la importancia del espacio que se genera en estas presentaciones (los cuales están estratégicamente creados por el Colegio); no solo ayudan a vincular o agregar contenido para los matriculados propios —microespacio— sino que, más aún, es la apertura a un mercado mundial interconectado que se vive en un evento de envergadura internacional como este, sumado a que los dirigentes del mismo participan con los gestores e incluso, políticos, para crear una experiencia que, de seguro, generará expectativas para el año entrante.

Expuse en el primer día, y fue una vivencia más linda que la vez pasada. He disfrutado personalmente del amplio stand que presentaron y, más aún, de la tecnología y los novedosos medios de difusión —como el streaming—. En mi caso, el tema de la capacitación fue creado desde la experiencia recientemente vivida; tener que buscar propiedad para alquilar con mi familia. Si bien ciertos profesionales han hecho muy buenas publicaciones, me he encontrado con una realidad que supera la ficción; casas con precaria información y fotos, abuso de IA e incluso, en más de una ocasión, no

Uno de los temas que traté fue la importancia en los tiempos de las respuestas hacia los interesados (ya sea por medio de personas o canales automatizados); pueden pasar días sin responder, con comunicaciones cortadas o, incluso semanas.

aparecía ninguna forma de contacto con la inmobiliaria (ni siquiera el nombre de ella o número de matriculado).

Como mi objetivo en el Colegio Inmobiliario siempre fue potenciar las habilidades de los profesionales, hice un análisis exhaustivo de todas las deficiencias que he visto en diferentes medios y, en este caso, creé esta micro capacitación cuya inspiración fue la vivencia. La misma tuvo por título Publicaciones efectivas: tres pautas esenciales para difundir inmuebles. Su duración fue de unos 15/20 minutos los cuales ayudaron a refrescar dónde están las fallas iniciales que hacen que una vivienda —sin importar la operación— no sea atractiva (e incluso, llegue a ser confusa).

La primera explicación se centró en los errores de gestión de las inmobiliarias al mantener desactualizadas las propiedades (tanto por no delegar la tarea de hacerlo como por no saber actualizarlo, lo cual corresponde a organización laboral)... hay propiedades que fueron alquiladas hace meses, y no las quitan de la oferta. El segundo tema que traté fue la importancia en los tiempos de las respuestas hacia los interesados (ya sea por medio de personas o canales automatizados); pueden pasar días sin responder, con comunicaciones cortadas o, incluso, semanas en donde se intenta retomar el contacto y los potenciales clientes ya optaron por otras opciones (lo cual es muy problemático en los alquileres, por ejemplo).

Por último, la importancia de las fotos y descripciones que sean acordes entre sí, coherentes, y lo suficientemente descriptivas como para que se logre hacer una idea lo más precisa posible de la propiedad sin dejar los datos primarios de lado (como no olvidar de poner la información de contacto o de la inmobiliaria…). Aquí, entre los oyentes, me realizaron una pregunta que está en la cabeza de todos: ¿Usar o no IA? Mi respuesta fue: es una excelente herramienta para mostrar el potencial de una propiedad, ya que muchas veces hay que hacerles retoques, está vacía o abandonada y es dificultoso proyectar una imagen renovada, pero, a mi criterio, lo mejor es siempre poner las imágenes reales y, las que sean con IA, debe aclararse que fueron con fines ilustrativos para mostrar diferentes propuestas.

La exposición fue más que rica en experiencia, pudiendo llegar a matriculados de todo el país y con un equipo de trabajo que logra superarse en cada evento… ¡Incluso tuve mi primer streaming! En este hicimos un pequeño repaso y, a pedido del entrevistador, realizamos un petit manual de 4 consejos que daría a la hora de publicar.

A quienes estén interesados, esta charla que he dado se brindará de forma completa en el Colegio (con fecha probable a partir de octubre) y serán de una sola jornada, manteniendo la importancia en el análisis de las publicaciones para poder aprender, corregir y optimizar las propias (así como la comunicación virtual) y asegurar eficiencia y eficacia.

No quisiera dejar pasar la oportunidad de agradecer a todo el equipo del Colegio por igual, en donde no solo buscan el crecimiento de sus matriculados, si no generar experiencias tan enriquecedoras como lo fue, nuevamente, esta Expo Real Estate 2026.

DEPARTAMENTO DE
Servicios y Beneficios
AL MATRICULADO
COLEGIO INMOBILIARIO

Felippo Publicidad

15% DESCUENTO

FELIPPO publicidad com

Somos una empresa dedicada a la **comunicación visual,** con más de 60 años de experiencia.
Proveemos de las herramientas necesarias para expandir su empresa y la venta de su producto/servicio.
Desarrollamos por usted toda la imagen corporativa, diseño, planeamiento y producción, centralizando en la misma empresa todas sus necesidades, **ahorrando tiempo y dinero.**

- Carteles
- Marquesinas
- Carteles en vía pública
- Señalética
- Montajes en altura
- Mantenimiento y servicios asociados

CONTACTO ventas@felippopublicidad.com | Celular: **11 7154 4444**

Estado Parcelario

POR EL **ING. CI JOSÉ MARÍA SEOANE**

Es de trascendental importancia la presencia del colegio dentro de las exposiciones de estas características, en lo personal una vez más solo palabras de agradecimiento por el espacio brindado en el stand, donde tuve la posibilidad de poder dar una charla sobre agrimensura en general y estado parcelario en particular, en el ámbito de CABA.

Radiografía de tu propiedad: Qué es el Estado Parcelario y por qué debés conocerlo antes de vender o sacar un crédito

Comprar o vender un inmueble es uno de los pasos más importantes de la vida, pero también uno que exige cumplir con una montaña de papeles. En los últimos años, un trámite técnico se convirtió en el protagonista absoluto de las operaciones inmobiliarias en la Ciudad de Buenos Aires: el Estado Parcelario. Te contamos de qué se trata, a quiénes afecta, cómo se tramita y por qué es la clave para evitar sorpresas antes de firmar. Si estás pensando en poner en venta tu casa, lote o local, o si estás tramitando un crédito hipotecario, es muy probable que tu escribano te haya mencionado el "Estado Parcelario". Aunque suena a jerga puramente legal, en la práctica funciona como una verdadera "radiografía de la propiedad" que garantiza que los papeles y la realidad coincidan a la perfección.

El detector de "sorpresas" inmobiliarias

El Estado Parcelario es un relevamiento técnico y legal de un terreno o edificación. Lo realiza obligatoriamente un agrimensor matriculado y sirve para certificar tres cosas básicas ante la Dirección General Registro de Obras y Catastro (DGROC) de CABA:

1.La ubicación exacta: Que la parcela esté exactamente donde dice el título.

2.Las medidas reales: Que los metros de frente y fondo coincidan con la escritura.

3.Las mejoras: Qué metros cuadrados cubiertos o semicubiertos tiene realmente la propiedad hoy.

¿Por qué el Gobierno de la Ciudad lo exige? Principalmente para el sinceramiento físico y fiscal. En el camino, este trámite suele detectar "detalles" que el dueño actual quizás ignoraba: desde un quincho o una pileta construidos hace años que nunca se declararon (y por los que no se pagaba el impuesto inmobiliario/ABL), hasta paredones vecinales que invadieron unos centímetros el lote.

¿Dónde se saca y cómo es el paso a paso del trámite?

Una duda muy frecuente del público es a qué oficina pública hay que ir a pedirlo. La respuesta es simple: el Estado Parcelario no se "pide" en una ventanilla; se construye a través de un profesional privado.

El camino que realiza un propietario se divide en cuatro grandes etapas:

1.La contratación: El dueño de la casa (enajenante) debe contactar y contratar de forma particular a un Ingeniero Agrimensor habilitado por su respectivo consejo profesional.

2.Entrega de papeles: Para arrancar, el propietario tiene que darle al agrimensor una fotocopia del título de propiedad (escritura) y un informe de dominio vigente (con una antigüedad menor a 90 días).

3.El relevamiento en el terreno: El agrimensor asiste a la propiedad provisto de instrumental de alta precisión (como GPS satelitales y estaciones totales). Mide el lote completo, comprueba los muros medianeros y computa las superficies cubiertas actuales.

4.La carga digital: Con los datos listos, el profesional ingresa a la plataforma oficial de Trámites a Distancia (TAD) de la Ciudad de Buenos Aires. Allí genera el expediente digital, la DGROC revisa los antecedentes técnicos y, si todo coincide, emite el Certificado de Estado Parcelario (CEP), instrumento que luego utilizará el escribano para la firma definitiva.

¿Qué pasa si "saltan" diferencias o metros clandestinos?

Este es el gran temor de muchos vendedores. ¿Qué ocurre si el agrimensor descubre que hay una ampliación que no figura en los planos de la Ciudad?

La normativa estipula ciertos márgenes de tolerancia. Si las diferencias entre el plano registrado y la realidad física del lote son menores (por ejemplo, diferencias inferiores al 5% en terrenos de hasta 500 metros), la DGROC suele dar por concluido el trámite sin trabas para escriturar.

Sin embargo, si se detecta una construcción clandestina importante (como un segundo piso nuevo o un local comercial no declarado), el propietario deberá regularizar la situación. Habitualmente esto implica confeccionar un plano de mejoras o actualizar la declaración jurada de edificación. Hacer el trámite con tiempo evita que estos hallazgos congelen la venta a último momento.

El consejo experto

Si tenés una propiedad en venta o estás planificando solicitar un crédito hipotecario, no dejes este trámite en manos del azar. Convocar al agrimensor en las primeras fases de la publicación del inmueble asegura una transacción transparente, previsible y libre de dolores de cabeza de cara al acto notarial.

El desafío de construir el principal punto de encuentro del mercado inmobiliario

POR ANNIE BALLANDRAS
FOTOGRAFIAS COLEGIO INMOBILIARIO - PRENSA S•G

Concluyó con éxito la mayor exposición de negocios e inversiones inmobiliarias de América Latina que reunió en Buenos Aires a empresarios, desarrolladores, economistas y referentes internacionales para analizar los cambios que ya están redefiniendo el sector. Entrevistamos a Darío Sokolowski, que junto a Silvano Geler, son los directores del Grupo S•G.

¿Cómo nació la empresa? ¿Quiénes forman parte del equipo hoy?

Grupo SG nació de mi mano y de la de mi socio, Silvano Geler; hoy los dos somos Directores de la compañía — el nombre Grupo SG representa justamente eso: Sokolowsk y Geler. Es muy difícil resumir en pocas palabras un recorrido de más de dos décadas. El primer evento fue Mundo Inmobiliario, en 2001, en el Salón Ocre de La Rural: tuvo exposición y congreso, y estaba destinado a las inmobiliarias. Fue un evento con un gran éxito desde sus inicios, y con él empezamos a abrir el formato de eventos masivos dentro del sector inmobiliario. Este evento fue el antecedente de Expo Real Estate, que hoy es, sin dudas, nuestro evento insignia: Mundo Inmobiliario fue el punto de partida de todo el camino que nos

trajo hasta acá. Fue, de hecho, el disparador de muchos de los nuevos productos y unidades de negocio que desarrollamos después, algunos de los cuales siguen vigentes hasta hoy. En todo este tiempo trabajamos y gestionamos una gran cantidad de proyectos: muchos salieron a la luz y se sostuvieron en el tiempo, y otros, que fueron muy exitosos en su momento, terminaron siendo reemplazados por otros con más potencia.

Creo que el ADN de Grupo SG durante todos estos años ha sido la creatividad: la idea de que no hay proyectos imposibles, de que no existen límites y de que todo se puede hacer. Mirando en retrospectiva, recordamos muchos productos que tuvieron un éxito increíble y que seguramente gran parte del sector inmobiliario todavía recuerda, y que hoy ya no existen más: el propio Mundo Inmobiliario, Geoprop, Visión Inmobiliaria, Incubar Real Estate, Outlet Inmobiliario, Guía de Obras, Recursos Ilimitados, Club Real Estate, Guía de Inversiones, entre otros. Dentro de esta aventura de no tener límites para crecer, hubo un camino geográfico que también fue corriendo las fronteras. Al principio, la intención era posicionar nuestros eventos en Buenos Aires; nuestro mundo terminaba, literalmente, en General Paz. Con la idea un poco loca de pensar los eventos para todo el país, ese límite se empezó a correr: así arrancaron nuestros primeros viajes a Entre Ríos, Mendoza, Córdoba y otras provincias. La adrenalina de subirnos a un auto para recorrer 400 km hacia Mar del Plata fue una de nuestras primeras aventuras que todavía recordamos. Después el límite pasó a ser el país entero, hasta que en algún punto del camino nos preguntamos por qué no cruzábamos el charco para hacer eventos en Uruguay. Luego, la siguiente pregunta fue por qué no el resto de Latinoamérica: nos pusimos como objetivo Chile, Mexico, Perú, y así fuimos llegando a estar presentes en más de 10 paí-

ses de la región. Si podíamos cubrir otras provincias y después Latinoamérica, la pregunta lógica fue por qué no también Estados Unidos y Europa — y así llegamos a nuestros primeros eventos en Miami. Los viajes nunca fueron trabajo para nosotros, porque genuinamente nos divertía hacer eventos y que la gente viniera a ver algo en lo que habíamos trabajado con tanto esfuerzo.

Hoy mis hijos, Ezequiel y Ariel Sokolowski, y los hijos de mi socio Silvano, Ezequiel y Damián Geler, ya están dentro de la compañía. La estructura interna también creció muchísimo puertas adentro: hoy contamos con equipo de marketing, equipo de atención al expositor, equipo de administración y equipo comercial. La empresa se sigue expandiendo.

¿Cómo surgió Expo Real Estate? Primera edición: año, sede y recuerdos

Tengo un recuerdo muy claro de aquel primer encuentro. El evento empezaba a las 13 hs, y a esa hora ya había tres cuadras de cola para poder ingresar. El evento terminó siendo un éxito. Esto fue casi un augurio de lo que ocurrirá en los próximos años.

En ese momento nunca imaginamos que la empresa ten-

ga la fuerza y el potencial que tiene actualmente. Ni tampoco que ibamos a llegar a ser EL evento que somos hoy. Siempre tuvimos ambición, pero fuimos llegando con mucho esfuerzo a cada nueva etapa.

Evolución de sede, infraestructura y propuesta

Del 2001 al 2004 estuvimos en La Rural. En 2004 dimos un salto grande: pasamos al Hilton. Ahí cambió todo: la modalidad pasó a ser la de un hotel cinco estrellas. Curiosamente, eso jugó a nuestro favor, porque la gente todavía no conocía el hotel, y eso sumó una motivación extra para venir: conocer el Hilton y, de paso, el evento. Ese año, además, vino Daniel Scioli como vicepresidente: habíamos invitado a Néstor Kirchner, que no pudo venir y lo mandó a él. Seguimos llamándonos Mundo Inmobiliario en el Hilton entre 2004 y 2008. Recién en 2009 tomamos la marca nueva: Expo Real Estate, el nombre con el que se conoce al evento hasta hoy.

Comparación primeras ediciones vs. 2026

Sin duda los primeros años hasta poder consolidarnos tuvimos un largo recorrido. El evento se fue consolidando año tras año, nos fuimos profesionalizando, fuimos adquiriendo equipo, cada vez la marca era más fuerte, transformándose con el tiempo en lo que es hoy: Expo Real Estate es el evento más importante del sector en LATAM y es cita obligada del real estate de la región.

Equipo detrás del evento y participación familiar

Sí, es un proyecto profundamente familiar. Mirando hoy a la distancia, recordamos cómo un día éramos nosotros dos y nuestros familiares dándonos una mano con los primeros eventos, y hoy somos una empresa de más de 20 personas empujando cada evento para que salga increíble.

La incorporación de mis hijos y de los hijos de mi socio a la empresa no fue fácil, pero fue un camino casi natural: cada

Del 2001 al 2004 estuvimos en La Rural. En 2004 dimos un salto grande: pasamos al Hilton. Ahí cambió todo: la modalidad pasó a ser la de un hotel cinco estrellas. Curiosamente, eso jugó a nuestro favor, porque la gente todavía no conocía el hotel, y eso sumó una motivación extra para venir: conocer el Hilton y, de paso, el evento.

uno de ellos fue terminando su carrera y se fue sumando de a poco, hasta quedar hoy al frente de esta nueva etapa.

Hoy el equipo está formado por: Darío Sokolowski, Silvano Geler, Pamela Sequera, Florencia Sidders, Jazmín Kiva, Leyla Graiver, Gabriela Durán, Alejandra Rada, Christian Perpetuo, Dolores Staiman, Pablo Darini, Brenda Topor, Gustavo Yanani, Antonela Barone, Milagros López, Ezequiel Geler, Damián Geler, Ezequiel Sokolowski Lumer y Ariel Sokolowski Lumer. Gran parte de este equipo nos acompaña desde hace más de 15 años y su esfuerzo nos ha permitido llegar hasta acá.

Balance de la edición 2026

2026 fue un año de quiebre para Grupo SG, un año en el que empezamos a romper nuestras propias barreras. La convocatoria de Expo Real Estate Argentina fue récord: la comercialización de stands estuvo sold out muchos meses antes de la fecha, lo que muestra que las empresas y todo el

ecosistema realmente dimensionan la importancia de estar en un espacio así. Llegamos a un punto en el que el sector inmobiliario reconoce a Expo Real Estate como el evento del año.

Por primera vez en la historia del evento, las entradas del Congreso se agotaron con mucha anticipación al inicio del evento — algo que nunca había pasado antes. Cerramos con 30.000 inscriptos, un número que hay que leer en contexto: el Mundial había terminado apenas dos semanas antes, con toda la atención puesta en Messi y la Copa. Lograr ese nivel de convocatoria en ese escenario fue, para nosotros un resultado sin precedentes.

2026 también trajo una novedad: hicimos, en simultáneo y en el 5º piso del mismo Hilton, la primera edición del Foro de Inversiones Vaca Muerta | Energía y Real Estate en conjunto con la empresa De Lateral — algo que nunca habíamos hecho antes, cruzando por primera vez el sector energético y el Real Estate en un mismo espacio. También fue sold out, y convocó a más de 50 speakers, entre ellos el presidente y CEO de YPF, Horacio Marín; el CEO de Tecpetrol, Ricardo Markous; la secretaria de Energía de la Nación, María Tettamanti; los intendentes de Neuquén, Mariano Gaido, y de Añelo, Fernando Banderet; y los economistas y periodistas Claudio Zuchovicki, Maxi Montenegro y Silvia Naishtat, entre otros referentes.

NEGOCIOS E INVERSIÓN

¿Se gestan negocios y oportunidades de inversión en el evento?

Sin dudas. De hecho, es el core del evento: los negocios y las oportunidades de inversión se gestan todo el día, en todo momento, en los pasillos, en los stands, en los workshops y en el networking que se da alrededor de cada charla. Para mí es lo mejor del evento — el verdadero motivo por el que la gente vuelve edición tras edición.

Mapa de inversiones: Argentina vs. mercados internacionales

La edición 2026 tuvo fuerte presencia internacional: empresas y desarrolladores de Miami, Dubái, Panamá, España, Brasil y Uruguay. Miami en particular sigue teniendo un protagonismo especial dentro de la oferta internacional.

Workshops 2026: propuesta y objetivos

La propuesta de workshops 2026 corrió en tres salas para-

lelas (Blanca, Azul y Verde) durante los dos días del evento, con una charla por hora aproximadamente — cerca de 90 en total entre las tres salas.

Mirando el conjunto, hay un hilo conductor bastante claro: por un lado, todo lo que tiene que ver con nuevas formas de financiar y acceder al real estate —tokenización, REITs, crédito, mercado de capitales— convive con contenido bien operativo (productividad de agentes, IA aplicada a la venta, casos de éxito de desarrollos); por otro, la mirada puesta afuera: Miami, Punta del Este, Panamá, Brasil y Paraguay aparecen una y otra vez como destinos de inversión para el inversor argentino.Dentro de todo eso, hay dos cosas que para nosotros marcan la cancha este año. La primera es el flipping: lo trajimos con fuerza a la Expo, con charlas en las dos jornadas y en más de una sala, y hoy es uno de los formatos que más convoca. Nos gusta particularmente porque es un tema que está justo en el cruce entre construcción y real estate —no es solo comprar y vender, es meter mano en la obra, reciclar, poner en valor— y conecta con un público que quiere entender el negocio de punta a punta, no solo la parte comercial. Se convirtió en uno de nuestros hitos más convocantes para la Expo hoy en día.

La segunda es la charla de Beltrán Briones sobre REIT Ciclo Nova, el primer REIT inmobiliario de Argentina: un fondo que impulsó junto con Grupo IEB, regulado por la CNV y listado en BYMA, que permite invertir en real estate desde $1.000 pesos y cobrar renta por alquileres sin tener que comprar una propiedad. Para nosotros es importante subrayarlo porque es un tema súper novedoso para el real estate argentino: democratiza el acceso a una clase de activo que históricamente requería mucho capital, y es la primera vez que el modelo REIT —que ya existe hace décadas en Estados Unidos, Europa y Asia— llega formalmente al país. Que esa conversación haya pasado por nuestro escenario dice mucho de hacia dónde va el negocio.

Transformación del sector reflejada en los contenidos

Además de las inversiones y coyuntura del real estate, hoy le damos mas lugar, en proporción, a todo lo que es tecnología e inteligencia artificial aplicada al sector, a las nuevas formas de construcción y a las nuevas formas de comercialización y posicionamiento de marca. No es casualidad que empecemos a traer voces nuevas y más jóvenes, con tendencias que están marcando el rumbo:

Mateo Salvatto presentando Grondplek, la impresora 3D de hormigón; o Beltrán Briones hablando de branding y de las nuevas formas de comercialización y posicionamiento que hoy lo tienen donde está. Sumamos paneles específicos sobre nuevas tendencias constructivas —construcción en seco, steel frame— y sobre cómo se está construyendo en otras partes del mundo, para pensar cómo la Argentina tiene que llegar a esas nuevas formas. Esto se ve reflejado en la agenda misma de los workshops: desde la impresión 3D de concreto (Grondplek) hasta la tokenización y los activos digitales (Pala Blockchain, con la propia Vicepresidenta de la CNV como speaker), pasando por la inteligencia artificial aplicada a la comercialización y el análisis macroeconómico para invertir (Finaer + Claudio Zuchovicki).

CIERRE Y FUTURO

Cuántos eventos organiza Grupo SG, lugar de Expo Real Estate en el calendario, identidad de la edición argentina

Grupo SG organiza hoy 10 "ecosistemas de oportunidad" distintos, dentro y fuera de la Argentina:

-Real Estate Business Tour (Argentina, España, USA)
-Expo Real Estate (Argentina, Chile, Paraguay, Guatemala, Bolivia, Ecuador, México, Perú, Colombia, Uruguay)
-Congresos de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarios (mismos países que Expo Real Estate)
-Foro de Inversiones Vaca Muerta (Argentina)

-Expo Construir (Argentina)
-Real Estate Tech / RETEC (USA)
-LATAMIS (USA)
-ELDI - Encuentro Latinoamericano de Desarrolladores Inmobiliarios (Panamá)
-ENRE - escuela de negocios a distancia (virtual)
-BRE - editorial especializada en real estate (distribución en toda Latam)

La edición argentina es la que distingue todo el calendario: fue el primer evento de Real Estate que hicimos, es el más grande de todos los instrumentos que tenemos en el ecosistema, y hoy es el que está más posicionado a nivel regional.

Significado personal, recuerdo o edición especial

Expo Real Estate tiene para mí un significado muy personal porque también cuenta la historia de nuestras familias. Nuestros hijos, venían de chicos a las exposiciones, caminaban por los pasillos y se llevaban los caramelos que regalaban en los stands. Hoy son ellos, junto con Ezequiel y Damián, los hijos de mi socio Silvano, quienes manejan la empresa y llevan adelante el proyecto. Verlos ahora del otro lado, tomando decisiones y haciéndose cargo de todo, es algo que me llena de orgullo.

Mismo los hijos de Florencia, ver como todas nuestras propias nuevas generaciones empujan el evento es algo increíble. Si tengo que elegir una edición especial, la de 2024 fue muy importante para nosotros porque Javier Milei participó del cierre del Congreso. Recibir a un presidente de la Nación fue un desafío enorme. Había que coordinar la organización, la seguridad y un montón de detalles que normalmente no forman parte de un evento. Fue una experiencia muy intensa y un verdadero hito en nuestra historia.

SOBRE EL FUTURO DE ESTOS EVENTOS Y TUS HIJOS

¿Cómo participan dentro de la empresa?

Los cuatro están enfocados en actualizar y modernizar la operación, en un proceso de ir tomando la conducción de esta nueva etapa de Grupo SG, que hoy además cuenta con equipos consolidados de marketing, atención al expositor, administración y comercial.

¿Cuáles son sus cargos?

Cada uno fue encontrando su lugar de acuerdo con lo que le gusta y con lo que mejor sabe hacer. De a poco hoy son ellos los que empujan esta nueva etapa, con una mirada más joven y con muchas ganas de actualizar y modernizar la empresa. Para Silvano y para mí es un orgullo enorme verlos trabajar juntos y continuar lo que empezamos nosotros hace tantos años.

Manejo de difusión en medios y redes sociales

En los últimos dos o tres años vivimos un cambio muy grande en la manera de comunicar. Las redes sociales generaron una verdadera revolución y nos dieron la posibilidad de contar historias, mostrar lo que pasa detrás de cada evento y llegar de una forma mucho más directa a las personas que vienen a nuestras exposiciones. También empezamos a incorporar inteligencia artificial para analizar datos, entender mejor a nuestros públicos y generar nuevos contenidos. Esto nos permite hacer campañas más precisas y hablarle a cada persona de una manera más cercana. Hoy la comunicación es mucho más rápida y dinámica, y nosotros también tuvimos que aprender a movernos a ese ritmo.

Principales desafíos futuros que ven para el sector

El real estate es un sector muy pujante que, más allá de

las distintas épocas y de las dificultades del contexto, siempre va para adelante. Es una industria que mira al futuro, busca nuevas oportunidades y no le tiene miedo a los desafíos. Ese futuro está cada vez más ligado a la tecnología, tanto en la construcción como en la venta y en los procesos internos de las empresas. La inteligencia artificial ya está cambiando la manera de comunicarnos con los clientes, analizar inversiones, comercializar propiedades y pensar nuevos proyectos. El desafío no pasa por incorporar tecnología simplemente porque está de moda, sino por entender cómo aprovecharla para trabajar mejor, ser más eficientes y dar mejores respuestas. Esto también nos obliga a seguir profesionalizando el sector y a estar cada vez más preparados.

Otro punto importante es darles lugar a las nuevas generaciones, que llegan con nuevas ideas, otra velocidad y una relación mucho más natural con la tecnología.

¿Nuevos proyectos?

Hay varios proyectos ya en marcha. Entre ellos Expo Compra en Pozo, una nueva exposición que estamos preparando, enfocada en emprendimientos en pozo y en construcción, que también se va a hacer en el Hilton, en junio de 2027. Y la ampliación de Real Estate Business Tour a nuevos destinos: Dubái, Israel, Nueva York y China, también en conjunto con la empresa De Lateral. Sumamos además un marketplace de inversiones internacionales, Market de Inversiones.

GUIA DE BENEFICIOS

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

25%

ALOJAMIENTO
SPA EN DOLORES

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.

CONTACTO
Administración y Reservas:
11 2325-2222

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

RESTAURANT
INVERNADERO

15%

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

10%

TURISMO
MERCADO TURISTICO

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

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

20%

FOTOGRAFIA Y VIDEO
RECORRIDO360

Transformamos espacios en experiencias que venden.

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

Elevá tu marca. Potenciá tus propiedades.
Sumá valor a tus publicaciones y ofrecé una experiencia premium que marca la diferencia.

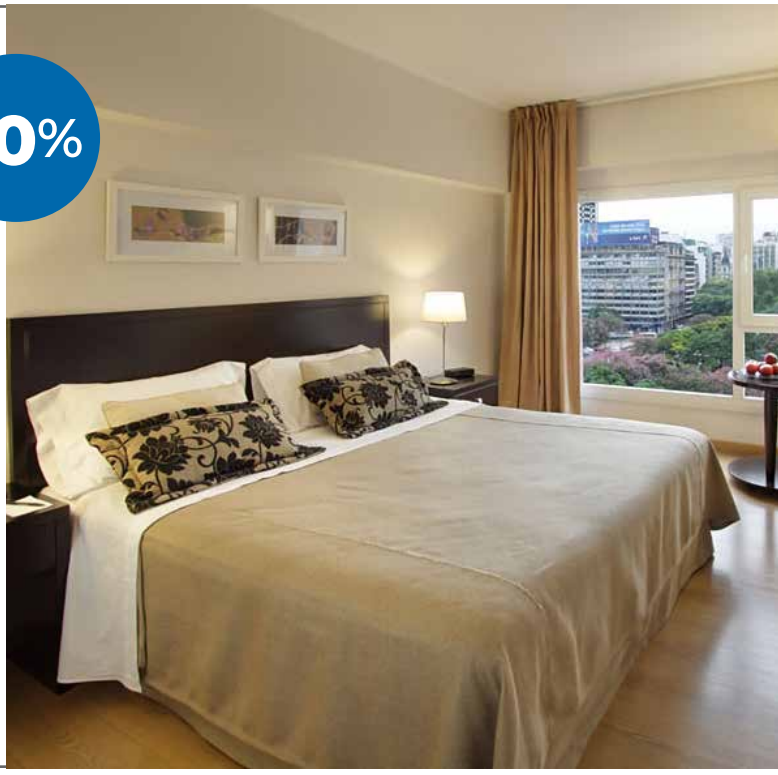
CONTACTO
CI Eduardo Soto
11 4023 4881
@recorrido360

HOTEL
CONQUISTADOR

20%

El Hotel se encuentra en pleno barrio de Retiro de la Ciudad de Buenos Aires, a metros de los centros culturales, comerciales y financieros. Cuenta con sauna seco y gimnasio. Tiene en el entrepiso un centro de Coworking todo equipado para que se pueda trabajar libremente.

DIRECCIÓN
Suipacha 948. CABA
+5411 4328 3012
www.elconquistador.com.ar



CONTROL Y CONTEO
DE BILLETES

Brindamos un servicio especializado en control y conteo de billetes para operaciones inmobiliarias, garantizando máxima seguridad y confiabilidad. Más de 15 años de experiencias nos repaldan en cada operación.

CONTACTO
CI Nicolás Billia
Celular: 11 4474 3508

20%

SEGURO
WEPLAN

Te ofrecemos una amplia gama de soluciones flexibles para darte tranquilidad en cada etapa de tu vida. Coberturas de viajes con precios especiales para vos y tu familia.

CONTACTO
Agustina de Arzave
+54 9 2284 269012
Mail: adearzave1982@gmail.com

PUBLICIDAD
TIENDA MATERA

15%

Tienda Matera es el lugar donde conseguirás todos los elemento necesarios para disfrutar una costumbre tan nuestra como la de tomar mate.

El descuento no aplica al costo del 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 de cupón de descuento: COLEGIO

CONTACTO
11 6002 1449
www.tiendamatera.com.ar

100%

BANCO
MACRO

Tenemos una propuesta especial para vos.

Por pertenecer al Colegio te ofrecemos un paquete de productos 100% bonificado.

Elevá tu marca. Potenciá tus propiedades.
Sumá valor a tus publicaciones y ofrecé una experiencia premium que marca la diferencia.

CONTACTO
Diego Sánchez
11 2467 8598
Mail: diegosanchez@macro.com.ar

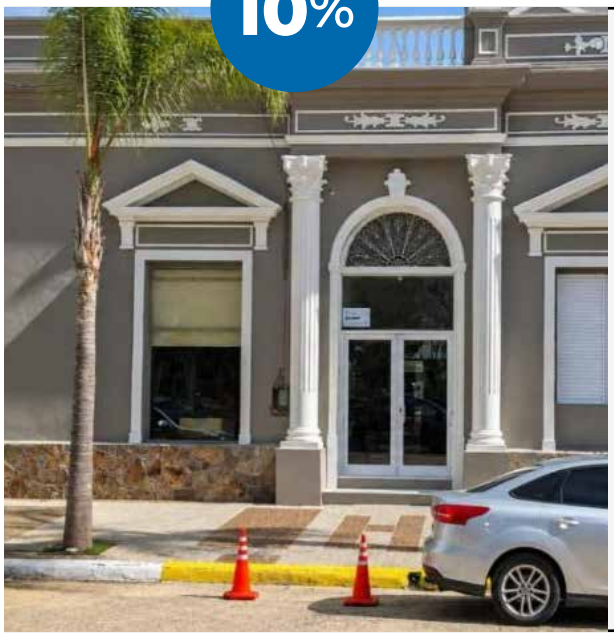
HOTELES EN COLÓN. ENTRE RÍOS
HOTEL PLAZA

10%

El Hotel Plaza se encuentra a 500 metros de la playa, y dispone de sauna, centro de fitness y piscina exterior. El Hotel cuenta con sauna y pileta climatizada.

DIRECCIÓN
Belgrano 20 y 12 de Abril
+54 3447 421043

10%



HOTELES EN COLÓN. ENTRE RÍOS
HOLIMASU

Hotel con 38 habitaciones. Actualmente conserva la fachada original, por ser histórica. Aun se preserva el patio central con su aljibe original.

CONTACTO
Belgrano 28
03447 421305
Whatsapp (solo mensajes) 03447 15565190

HOTELES EN COLÓN.
ENTRE RÍOS

11 PEYRET APARTS

10%

Esta ubicado en pleno centro de la ciudad. Ideal para escapadas de fin de semana con familia o amigos. Los departamentos tienen cocina completa, comedor, aire acondicionado, internet y todo lo necesario.

DIRECCIÓN
Peyret 11
+54 3447 465555

10%

HOTELES EN COLÓN.
ENTRE RÍOS

ALMA DEL RIO SUITES

Es un complejo de departamentos y suites totalmente equipados muy cerca de la Playa Norte y de la zona de termas. Tiene Wifi, aire acondicionado, estacionamiento privado. Posee una cocina completa con horno, zona de estar, TV y terraza o balcón.

DIRECCIÓN
122 Batalla de Cepeda
+54 9344 7623458

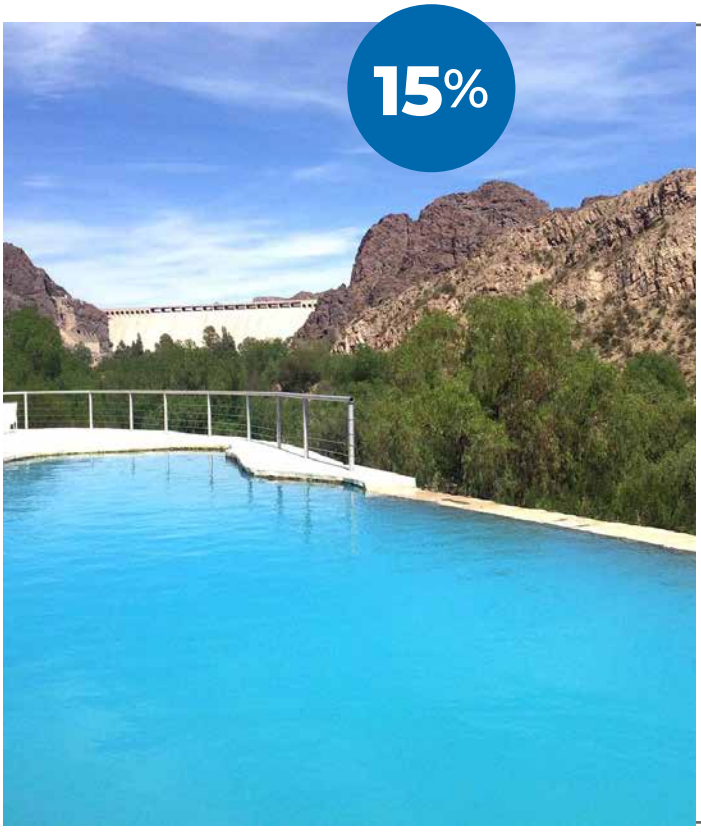
HOTELES EN VILLA GESELL
BELLA VISTA Y SPILEON

10%

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



15%

HOTELES EN MENDOZA
DIVINO Y BONITO HOTEL

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

-Bonito Hotel:
El Bonito Hotel se encuentra en San Rafael, a 200 metros del centro, y dispone de pileta al aire libre.
Av. Gral San Martin 325, San Rafael

CONTACTO
Martha Ileana Sotomayor
2604698349
www.bosquedivino.com.ar

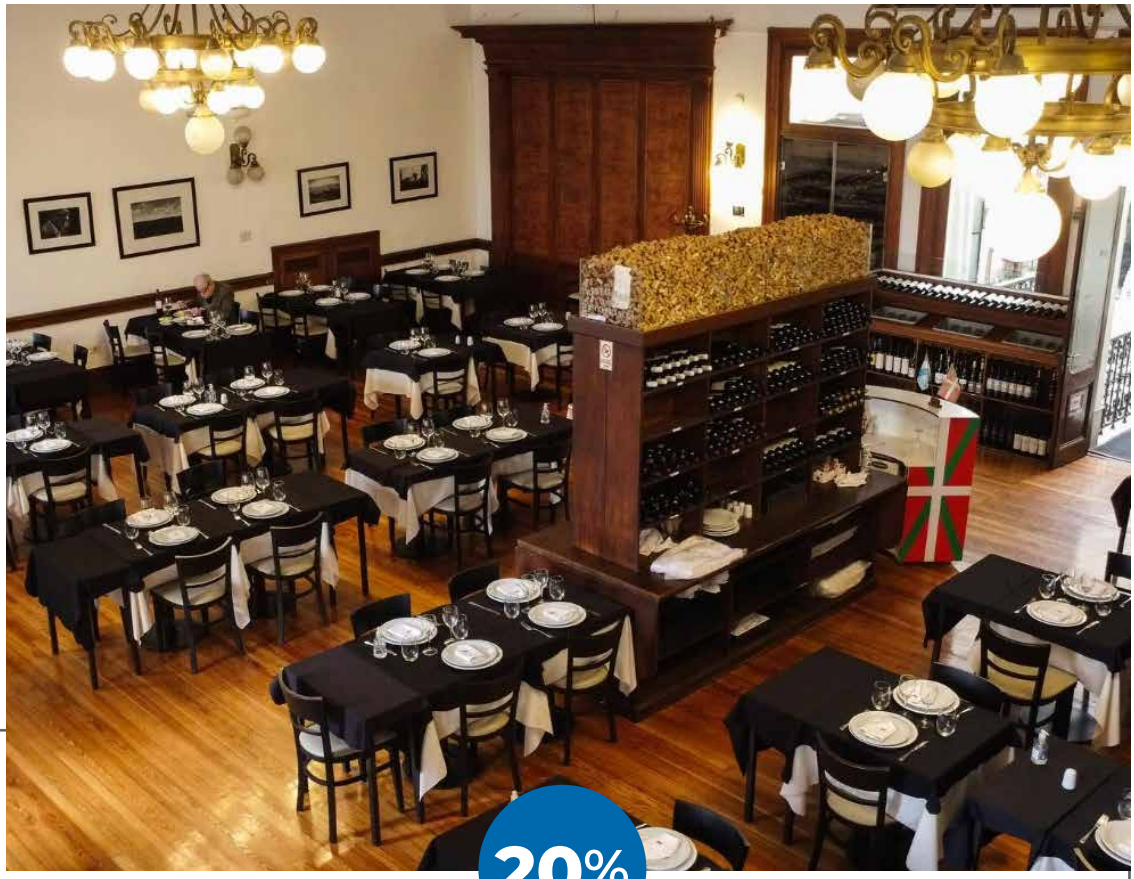
15%

RESTAURANT
LA CARBONERA

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

50% Des. En entradas a los shows programados.
15% Des. En Show de Tango y restaurante.

CONTACTO
Carlos Calvo 299, San Telmo
@lacarbonera.santelmo
La Carbonera San Telmo
+54 9 11 2561-3497
contacto@lacarbonerasantelmo.com
www.lacarbonerasantelmo.com



20%

RESTAURANTE **CENTRO VASCO FRANCÉS**

Uno de los rincones más bonitos y cálidos de Buenos Aires. Cuando elegís el Restaurante Vasco Francés, no solo encontrás platos deliciosos y una atención cuidada, encontrás un lugar donde sentirte cómodo, disfrutar y quedarte un rato más.

DIRECCIÓN
Moreno 1370. CABA
11 4382 0244
https://centrovascofrances.my.canva.site/

RESTAURANT
ESPAÑOL

20%

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.

DIRECCIÓN
Bernardo de Irigoyen 180. CABA
11 5612 3008
@nuevorestauranteespanol

15%

RESTAURANTE
LA FAROLA DE CABILDO

Gran varidad de minutas y platos clásicos argentinos. Son la especialidad de la casa, destacando la milanesa clásica, la napolitana y la "Farola" (con jamón, muzzarella, rodajas de tomate y huevos fritos), además de opciones completas de pollo o ternera.

DIRECCIÓN
Av. Cabildo 2630. CABA
11 4781 4514

25%

DEPORTES
SPORTCLUB

CONTACTO

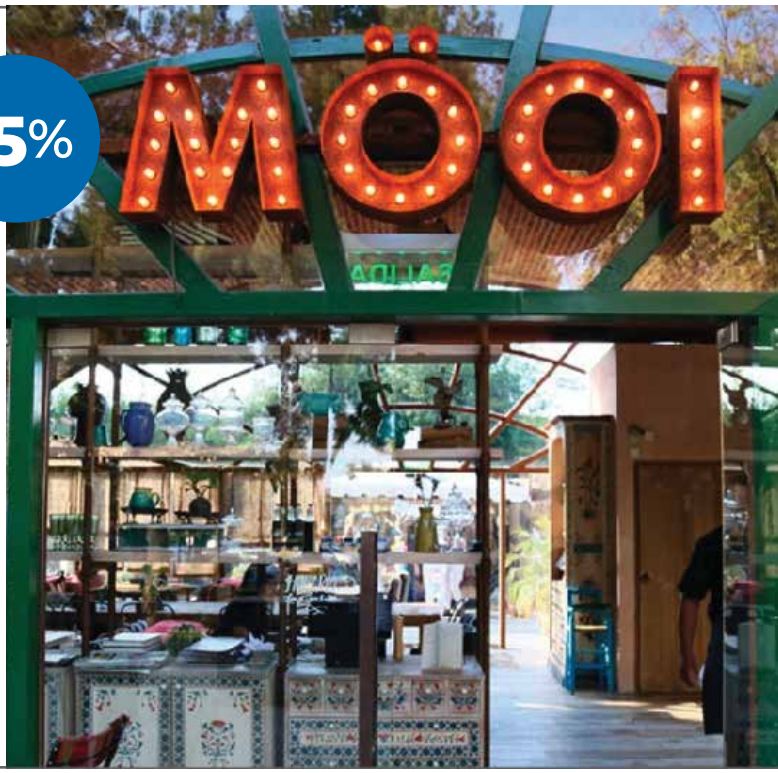
Para gestionar tu alta, ingresá en el siguiente link online:
https://www.sportclub.com.ar/corporativo/promocion-cucicba

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

15%



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

20%

TRANSPORTE
PLUSMAR

¿COMO ACCEDER?

1. Contactate con el Colegio Inmobiliario al **4124 - 6060**.
2. Solicitá tu cupón para viajar con **PLUSMAR**.
3. 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.

SEGUROS PARA CARTELES **ACSEG**

15%

Seguro de responsabilidad civil para carteles daños a terceros.

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

20%

IMPRENTA **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

IMPRESIONES
NITIDOVISUAL

→Carteles de vinilo y autoadhesivos. →Lonas con ojales. →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 libreria.
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

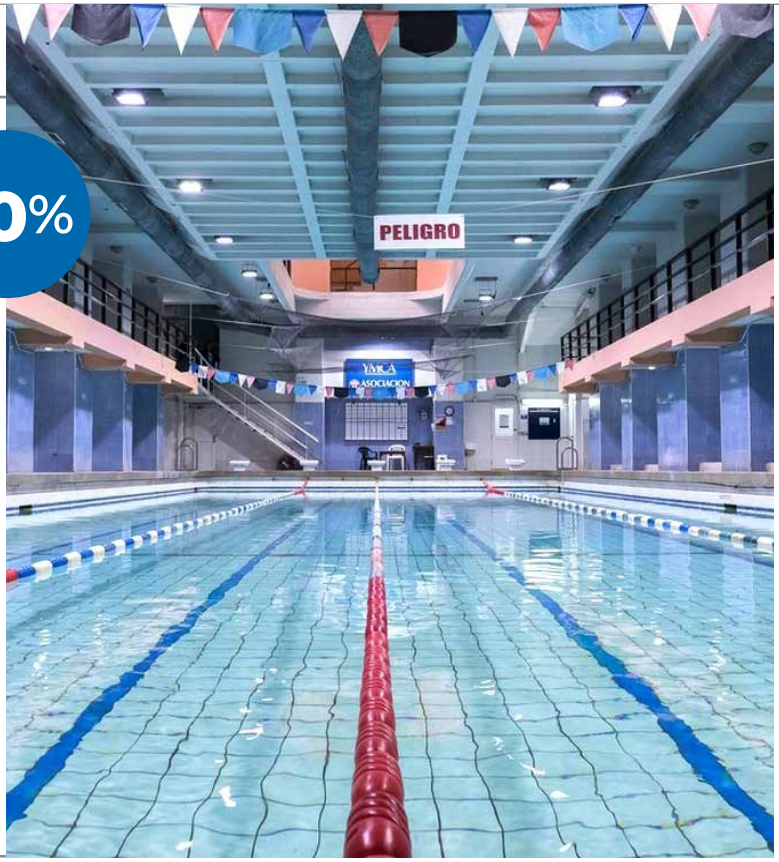
CLUB
YMCA

50%

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



30%

MENDOZA
CAVA GENTILE

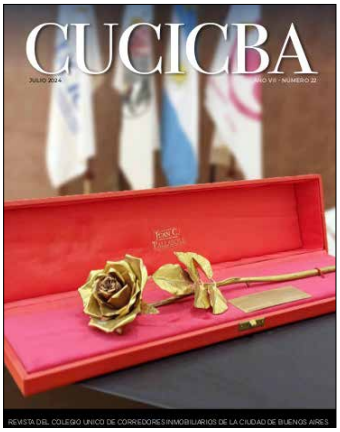
La bodega familiar fue creada y construida en 1915 por Antonio Gentile y Mercedes Collins, descendientes de Italianos e Ingleses y conocedores del arte de hacer vinos.

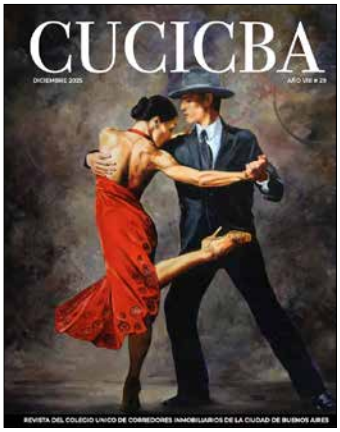
30% Envio a cargo del comprador.

CONTACTO
Cel: 2634275210
Mail: cavagentile.ar@gmail.com

LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 33** 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**

facebook.com/**@colegioinmobiliario**

x.com/**@colegioinmobi**

youtube.com/**@ColegioProfesionalInmobiliario**

Colegio Inmobiliario

AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO
PERIODO 2025/2027

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE
Marta Liotto

VICEPRESIDENTE 1°
Román Paikin

VICEPRESIDENTE 2°
Nélida Abdala

SECRETARIO
Nicolás Mattera

PROSECRETARIO
Cintia Bibbo

TESORERO
Miguel Chej Muse

PROTESORERO
Maricel Jorge

VOCALES TITULARES
Pablo Abbatangelo
Vanesa Armesto

VOCALES SUPLENTES
Julio Biber
Ana Scardulla
Leonardo Sabaj
Julieta Antonini Modet
Ernesto Spolski
Paola Zugueb
Manuel Schvarzman
Ana Rodríguez
Pablo Nuble

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES
Jorge Alberto La Torre
Patricia Alcaraz
Fernando Coluccio
Nora Ghezzi
José Becerra

INTEGRANTES SUPLENTES
Angelica Bravo
Víctor Blanco
Graciela Coto
Oscar Bellino
María Cruz Casares

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES
Diego Ruben Armua
Alejandra Gabriela Vela
Walter Esteban Porta

INTEGRANTES SUPLENTES
Gabriela Mónica Jabie
Gastón Luis Labourdette
María Fernanda Montaña

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

01.- Suppa, Fortunato José
02.- Godoy, Mónica Isabel
03.- Iradi, Hernán Diego
04.- Insúa, Analía Verónica
05.- Manikis, Jorge
06.- Marchese, Marcela Noemí
07.- Bellino, Bat Emiliano Oscar
08.- Moriello, Yanina Emma
09.- Laurenzano, Lucas Hernán
10.- Giani, Graciela Ester
11.- Nuñez, Eduardo Juan
12.- Lemes, Novas Blanca Cristina
13.- De, Elizalde Alejandro Luis
14.- Pipparola, Cecilia Gabriela
15.- García, Alberto Ricardo
16.- Crivez, Silvana Gabriela
17.- Mosquera, Pablo Norberto
18.- Benincasa, Lia Berta Magdalena
19.- Grisotto, Fernando Enrique
20.- Iabichella, Karina Cristina
21.- Colatarci, Agustin Antonio
22.- Perez, Cecilia Haydee
23.- Noseda, 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.- Olguin, Silvina Laura
31.- Navarro, Isturiz Jorge Ubaldo
32.- Saavedra, Noemí
33.- Pagura, Federico Ivan
34.- Tossi, Mónica Graciela
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 Maria
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

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

Colegio Inmobiliario

¡Muchísimas gracias!

Queremos agradecer a todos los matriculados del Colegio Inmobiliario, tanto de la Ciudad como del interior del país, que se acercaron a visitarnos y compartir un momento con nosotros en nuestro stand de la Expo Real Estate 2026.

Fue una enorme alegría encontrarnos, intercambiar experiencias y seguir fortaleciendo los vínculos que nos unen como comunidad profesional. Cada visita, cada conversación y cada muestra de acompañamiento hicieron de esta experiencia un momento muy especial para nuestro Colegio.

Gracias por acompañarnos, por confiar y por ser parte de este camino que construimos juntos.

EDICIÓN ESPECIAL
EXPO REAL ESTATE ARGENTINA