

Iniciativa que agrupa a la comunidad inmobiliaria de todo el Continente

Intercambio de
Experiencias y
Oportunidades

Misiones
Comerciales

Tokenización
en Real Estate

PropTech
Su impacto en el
Mundo Inmobiliario

Nuevo sistema
constructivo

Revista Americana con sabor Latino



Mensaje del Presidente CIA - ICI y REBITI

Alejandro Bennazar

Cuando asumí la Presidencia de la Cámara Inmobiliaria Argentina lo hice conociendo las implicancias que originan dirigir una entidad - nacida el 24 de Agosto de 1980 - representativa de un sector de gran dinámica y trascendencia social como lo es el inmobiliario. Desde el inicio de mi gestión muchas alteraciones atravesaron el mercado inmobiliario argentino. Desde cambio de gobiernos, que originan modificaciones en las políticas económicas-financieras; la pandemia COVID 19; la guerra Rusia-Ucrania; la vigencia de la Ley de Alquileres (27.551) que desató una situación paralizante en el mercado; las nuevas preferencias habitacionales, estilos de vida y transformaciones sociales y el avance de la tecnologías comunicativa y operativa, que pusieron al sector frente a profundos cambios, que modificaron sustancialmente el rol de nuestra Institución. Su apertura hacia la Federalización movilizó a las entidades de todo el país, originando una enriquecedora intercomunicación. Conjuntamente con el Directorio asumimos la estrategia que nos permita aprovechar al máximo las potencialidad que ofrecen las nuevas tecnologías y muy especialmente las redes sociales, a través de las cuales no solo contaremos lo que hacemos, sino también escucharemos las demandas, opiniones y sugerencias de asociados y público en general que mejoren la competitividad e incumbencias de todo el sector.

En este sentido, tengo el firme propósito de continuar cerrando convenios participativos con entidades representativas de diversos sectores afines, ampliando así vínculos que

amplíen escenarios institucionales y enriquezcan mutuos conocimientos. Asimismo mantenemos fluída vinculación con autoridades nacionales, provinciales, municipales, organismos descentralizados, multimedios y público en general, lo que nos permite trascender y proponer soluciones.

Cuando acepté este reto, lo hice con la ilusión de potenciar desde esta Cámara Inmobiliaria Argentina un espacio referente del sector y en el que todos los inmobiliarios nos veamos representados. Y trascender en el concierto de entidades empresarias de nuestro país.

Le doy la bienvenida a este nuevo medio y felicito a su ideólogo José Barletta, que nos brinda la oportunidad de ampliar nuestros vínculos y experiencias.





CÁMARA
INMOBILIARIA
ARGENTINA
SINERGIA PARA CRECER



Esta proactiva cámara, hoy presidida por Alejandro Bennazar, fue fundada el 24 de agosto de 1980 por un grupo de emprendedores inmobiliarios que vislumbraron la necesidad de crear una entidad representativa del sector, la Cámara Inmobiliaria Argentina –“CIA” es una organización independiente, sin fines de lucro, dedicada al Servicio y Jerarquización del sector inmobiliario.

El afán de proyectarse a nivel nacional a través de una actividad tan tradicional como el corretaje inmobiliario, fue otro incentivo para el nacimiento de esta entidad.



Para una mejor comprensión de la incidencia de la Industria inmobiliaria en nuestro país sepamos que está Integrada por dos ramas, la primera: Construcción y Servicios inmobiliarios, ocupando a casi 2 millones de puestos de trabajo (1.919.359), lo que significa el 9,2% del total de puestos de trabajo de toda la economía argentina(*), aportando el 5,8% del Producto Interno Bruto del país.

La segunda: **Los Brokers o Corredores Inmobiliarios** de todo el país, con sus particularidades regionales, estrechan vínculos con otras profesiones y especialidades.



Hoy, se enfrentan a un nuevo desafío. El de repensarse como profesionales. Las nuevas tecnologías, la ingeniería financiera, la actualización, la sustentabilidad, Tecnología PropTech, los nuevos modelos de negocio y la formación académica serán clave.

En la Cámara Inmobiliaria Argentina se desarrollan actividades de asesoramiento a sus asociados, además de las académicas y de actualización.

A través de esta entidad se promueve el fortalecimiento de vínculos con entidades afines tanto nacionales como internacionales, con el propósito de fortalecer los medios para la defensa permanente del derecho de propiedad y su libre comercio.

Es además referente directo ante el gobierno nacional y jurisdiccional, lo cual contribuye a la preservación de los intereses comunes del sector.

La CIA participa activamente en el ámbito legislativo, sigue de cerca la promulgación de leyes y estimula el sector, siendo el principal representante de todos los Inmobiliarios a nivel Nacional y

Provincial que no solamente se encuadran dentro de un marco de seriedad, responsabilidad y respeto entre las inmobiliarias, sino que también representa a este importante sector ante todos los entes Nacionales e Internacionales a través de múltiples alianzas estratégicas.

Entre sus objetivos Institucionales se encuentran:

- Difundir, prestigiar y fomentar un mejor servicio al público en general.
- Apoyar toda legislación a favor del sector y la comunidad.
- Defender los derechos de la libre empresa privada, sin monopolios u oligopolios.
- Promover a mejorar el nivel ético con un código claro, vigilando y recomendando su cumplimiento para honrar y enaltecer la profesión.
- Dar a sus Socios información en materias técnicas, jurídicas y administrativas, así como cualquier otra que pudiera interesar a sus actividades.
- Desarrollar y fortalecer vínculos entre sus miembros y otras instituciones públicas o privadas.



INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA

TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO



La Cámara Inmobiliaria Argentina, en el año 1989 decidió la creación del Instituto de Capacitación Inmobiliaria. Con el transcurso del tiempo, el Instituto fue creciendo en concurrencia de alumnos y por tal motivo, desde 1994, debió mudarse en tres ocasiones debido a ello. www.ici.edu.ar - informesici@cia.org.ar www.cia.org.ar

Para ofrecer al sector una propuesta que posibilite la adecuación a las nuevas exigencias, el ICI articuló en el año 2000 su oferta educativa con la Universidad de Morón, permitiendo a los alumnos del ICI egresar con título universitario otorgado por esta casa de estudios y posibilitando de esta manera sus matrículas como Tasador, Martillero Público y Corredor. Y actualmente se estableció un convenio con la Universidad del Museo Social ,Argentina.

En el año 2002, se incorporó la modalidad de educación a distancia, la cual permitía dar cumplimiento a la ley 25.028 de carácter nacional, llegando así a todo el país, y conjuntamente, se incluyó la Carrera de Administración de Consorcios y Urbanizaciones Modernas". En marzo de 2004 se dio comienzo a la "Especialización en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios".

Además de las carreras de Educación Oficial, el Instituto dicta diferentes capacitaciones por medio de su Departamento de Actividades de Extensión, con el objetivo de mantener actualizada a la comunidad inmobiliaria, cursos, seminarios y jornadas.

La Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarias (FIABCI) en el año 2012 otorgó al ICI el premio a la Excelencia Inmobiliaria en reconocimiento a la Trayectoria y a la Excelencia Educativa,. La ceremonia se realizó en el marco del festejo del XXV Aniversario de FIABCI.



El reconocimiento institucional logrado por el Instituto a lo largo de estos años de trayectoria ha posicionado al ICI como un claro referente de la actividad, situación reflejada en las continuas convocatorias recibidas para la participación de la institución en eventos y/o el dictado de seminarios extracurriculares a cargo de miembros de su cuerpo docente en el interior del país y en el exterior y la recepción periódica de consultas del Colegio Único de Corredores de la Ciudad de Buenos Aires,, Colegios del Interior del País, Expo Real- Estate, entre otros.

Actualmente, la demanda del sector inmobiliario ha obligado a generar líneas de investigación para lo cual fue creado la FEDI - Fundación de Estudios para Desarrollos Inmobiliarios- abriendo nuevos caminos, al conformar un ámbito propio para la Investigación Inmobiliaria de carácter académico.

Mensaje del Rector de REBITI y Director General de la Revista



REBITI MAG es una nueva iniciativa que hemos lanzado en el Mundo PropTech con la participación y ayuda de Alejandro Bennazar, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina, la de Diego Lema, Presidente de FINAER y Nash 21, de Alejandro Agusti, Vicepresidente de REBITI, de Italo Torrese, Presidente de Softlanding Global y Vicepresidente de CAMACOL y el suscripto.

Estamos a un paso del Congreso Hemisférico que organiza CAMACOL ya hace 44 años, a realizarse a mediados del mes de Septiembre en el Miami Convention Center, donde participaremos en forma proactiva llevando a cabo una presentación sobre “Tecnología PropTech y la Revolución que está causando en el sector inmobiliario”. En esa oportunidad esperamos hacer el lanzamiento formal de la iniciativa REBITI en los Estados Unidos con presencia en todo el continente. Con los contactos ya efectuados con reconocidos y distinguidos Realtors que operan en el área de Miami y varias organizaciones del sector de la región, todo el equipo de REBITI van a llevar a cabo su presentación en sociedad.

Ya estamos agendando las primeras Misiones Comerciales, otros eventos de capacitación y en especial el lanzamiento de esta revista, con su primer número para asegurar tenerlo listo para el Congreso Hemisférico ya mencionado.

En la EXPO Real Estate de Argentina a llevarse a cabo en el Hotel Hilton de Buenos Aires, los días 16 y 17 de Agosto estaremos también presente y muy activos en el stand de la CIA – Cámara Inmobiliaria Argentina Necesitamos ayuda y que los lectores tengan un sentido de pertenencia con este nuevo medio y se sumen con notas, noticias o bien pautas publicitarias para darle a REBITI Magazine un verdadero toque de distinción y llegue a todo el sector.

Por ahora, hemos comenzado a darle fuerza a este nuevo Instituto y esperamos sumar la mayor cantidad de Cámaras Inmobiliarias de toda la región, así como también otras instituciones regionales del sector.

El secreto es estar, participar y aplicar el slogan de FEBICHAN (Federación de Cámaras de Comercio Binacionales que operan en Miami) que dice, “Si nos Juntamos Somos Más”.

Para terminar, deseo agradecer a los lectores que se han sumado a esta iniciativa e invitarlos a que no dejen de contactarnos si necesitan más información y si desean ser parte de todas nuestras actividades y servicios.



José L. Barletta, M.S.



A tan solo un paso del éxito total

La importancia de los Planes de Negocios en las Organizaciones

Preparada por: Jose L. Barletta, M.S. e Ing. de Sistemas de IBM, Director de CAMACOL y FEBICHAM



Durante muchos años trabajando primero como Ingeniero de Sistemas de IBM en varios países, seguidamente como directivo en organismos internacionales tales como OEA,

BID y en algunos casos en el Banco Mundial y Naciones Unidas, en estos dos últimos, invitado como disertante, me tocó estar al lado con grandes y reconocidos especialistas en el desarrollo de Planes de Negocios. En estas ocasiones aprendí la importancia de definir con gran claridad la Misión y Vision de los proyectos en los que me tocaba trabajar.

En unas de las misiones, organizando en Japón la "Reunión Anual del Banco Interamericano", tuve la suerte de pasar un buen tiempo en la Ciudad de Nagoya de ese país, y en especial disfrutar un entrenamiento en la TOYOTA, ya que ellos se sumaron de alguna

forma a la reunión anual del BID, y es ahí donde me di cuenta en forma práctica, como la Misión, representa el "cómo" de un proyecto, mientras que la Visión dice "Qué es lo que se desea lograr a través del mismo".

La Misión y Visión de cualquier tipo de proyectos, de una empresa, de una oficina gubernamental, o de una cámara de comercio, representa la clave para su constitución y accionar diario. Con una clara y buena definición de estos elementos, se asegura establecer objetivos y acuerdos entre todas las partes intervinientes.

Definir claramente la Misión y Visión para armar una empresa o crear cualquier tipo de organización o lanzar un proyecto, no es otra cosa que contar con claros elementos para facilitar la definición de una "Hoja de Ruta" y de esa forma facilitar el enfoque para cumplir y satisfacer claramente las expectativas, de directivos, miembros, personal en general, accionistas en algunos casos y clientes.



Por ejemplo, para TOYOTA, su Misión es atraer y retener a los clientes con

productos y servicios de alto valor y su Visión “Ser la empresa de automóviles más exitosa y respetada a nivel tanto local como mundial.



Tomando a FORD, otro ejemplo en la misma industria con los dichos de William Ford Junior, él asegura que la Misión de su empresa es “mejorar continuamente nuestros productos y servicios a fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, lo que nos permite prosperar como negocio y proporcionar utilidades razonables a nuestros accionistas quienes son propietarios de nuestro negocio.”

También él asegura que su Visión es “Ofrecer excelentes productos y servicios que se preocupen por hacer nuestro mundo un mejor lugar donde vivir.” El acostumbraba a decir: “Una buena compañía ofrece excelentes productos y servicios, una gran empresa además, se preocupa por hacer nuestro mundo un mejor lugar donde vivir”.

Otro caso interesante es el de Google. Misión: organizar la información en el mundo para que sea útil y accesible. Visión: ser el motor de búsqueda más importante del mundo. Valores: rapidez, precisión, atención al cliente, innovación y facilidad de uso.



Otro ejemplo interesante es el de IKEA, donde sus creadores definieron de esta forma estos valores. Misión: ofrecer una amplia gama de productos para la decoración del hogar a precios bajos para que lo compre la mayoría de la gente. Visión: mejorar la vida de las personas y finalmente sus Valores: humildad y voluntad, entusiasmo, deseo permanente de renovación y unidad.

Al entrevistar a Joe Chi, actual Presidente de CAMACOL y preguntarle su pensamiento sobre la Misión y Visión de la organización que preside y que tiene más de 50 años de vida, Joe Chi aseguró, que tanto él, como su



Directora Ejecutiva Patricia Arias, y su Directorio en Pleno siempre se guiaron por su Misión de fomentar el espíritu emprendedor de las comunidades hispanas y minoritarias de Florida. En esencia, la “MISION” de CAMACOL como promotor económico es desarrollar y fortalecer los sectores empresariales pequeños y minoritarios y facilitar las actividades que fomentan el crecimiento económico y el empleo. Con variedad de encuentros, tales como el Congreso Hemisférico Anual con más de 50 años de vida, el Congreso Iberoamericano de

Innovación y Tecnología ya han programado su segunda edición, variadas misiones comerciales, distintos tipos de comités creados, siempre nos encontramos tratando de seguir una clara “Hoja de Ruta” que ayude a todos nuestros miembros y en especial a los representantes de nuestra Secretaría Permanente a estar en la avanzada con la ejecución de todos sus proyectos.

En cuanto su Visión también Joe Chi ha enfatizado que como Presidente y todo su equipo se ha programado ofrecer los mejores servicios y excelentes programas a todos los miembros, autoridades locales, y a cada una de las cámaras que representan la Secretaria Permanente siempre con la idea de que todos sin excepción, sientan mejoras en calidad de vida en el mejor entorno posible.

No podía dejar de preguntarle al Ing. Patricio Sepulveda, presidente de FEBICHAM, sobre estos temas y él nos confirmó lo que habían fijado para su Federación de Cámaras de comercio Binacionales FEBICHAM.



Su MISIÓN es la de proveer oportunidades de negocio multinacionales concretos y continuos en un marco más amplio que el de su propia naturaleza binacional. Representar los intereses comunes de las Cámaras Binacionales y sus miembros.

Impulsar y desarrollar los lazos comerciales y culturales estableciendo un vínculo que potencie las relaciones empresariales de sus miembros dentro de un ámbito de fraternidad e integración internacional.

La VISIÓN es ser reconocida como una organización experta e influyente que busca facilitar la concreción de Oportunidades de Negocios en un contexto más allá del alcance meramente binacional de cada Cámara, proporcionando valor agregado a las Cámaras y a sus comunidades.

En nuestros cursos organizados con la FIU, sobre Planes de Negocios, no dejamos de mencionar que hay distintos tipos de planes: Estratégico, Operativo, Estándar, Factibilidad y uno denominado “De una Página”, el que en cierta medida para mí, representa el Resumen Ejecutivo del Tradicional “Business Plan”. Esa simple página y que a veces se extiende a dos, es el documento que permite dar una clara y sinóptica idea de proyecto y que representa todos los puntos del mismo, que si están bien explicados, van a motivar al ejecutivo que lo esté leyendo a seguir adelante y profundizar en el tema.





44TH ANNUAL HEMISPHERIC CONGRESS & TECHNOLOGY SUMMIT

PANEL DE COMITE DE TECNOLOGÍA

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DE LA AI

Temas disruptivos e innovativos que no dejan de impactarnos.

→ Septiembre 18, 11:00 a 12:30hs.  WORLD TRADE CENTER MIAMI



Alejandro Agusti
Vice Presidente REBITI
Director Blockchain USA Instituto



Jose Barletta, M.S.
Presidente Com. de Tecnología
Rector REBITI



Dr. Mario Golab
Ing, Abogado y Economista
Pte. Golab Intelectual Property



Dr. Salvatore Tomaselli
Profesor Universidad de Palermo
Consultor Internacional



Lic. Teresa Genesin
Directora y Fundadora de
GLOBAL GENESIN



Dr. Arístides Masa
Rector Milleniun A. University
Consultor Internacional

Una nueva frontera de inversiones

Lenguajes Generativos • ChatGPT • Smart Contracts • Big Data
Tokenización • PropTech, Fintech, ConTech • Machine Learning



**DONDE HAY QUE ESTAR
PARA MÁS Y MEJORES
NEGOCIOS |**

ECOSISTEMA DE OPORTUNIDADES



Un Visionario Impulsor de la Transformación en el Mercado Inmobiliario

En el dinámico mundo del mercado inmobiliario, un nombre resuena con fuerza: Silvano Geler, el hombre que ha desencadenado una auténtica revolución en la industria a través de Grupo SG.

Junto a este excepcional equipo, Geler ha tejido una red de posibilidades aparentemente ilimitadas.

Grupo SG es el maestro de ceremonias que conecta a todos los protagonistas del mercado de construcción, bienes raíces e inmobiliario, desencadenando sinergias de negocio entre desarrolladores, inversores, constructores, arquitectos, profesionales, inmobiliarias y líderes del sector.

La huella de Grupo SG se extiende por todo el continente, donde su liderazgo brilla en la organización de eventos inmobiliarios innovadores que fomentan el intercambio de experiencias. Cada uno de sus eventos, como las prestigiosas Expo Real Estate de Argentina, Chile, Perú y Paraguay, constituyen hitos en el camino hacia la excelencia en el mercado inmobiliario. Desde 2009, estas exposiciones internacionales han sido el epicentro de inversiones inmobiliarias y este año no ha sido diferente, con la exitosa edición 2023 de Expo Real Estate Paraguay en El Paseo La Galería de Asunción, y la ya esperada Expo Real Estate Argentina en el



Hotel Hilton de Buenos Aires los próximos 16 y 17 de Agosto.

En el ámbito educativo, Grupo SG también ejemplifica la excelencia. Su Escuela de Negocios en Real Estate se erige como la primera y única institución latinoamericana de educación a distancia especializada en el sector, albergando Programas Ejecutivos de Especialización liderados por respetados consultores y profesionales.

La Escuela de Formación Inmobiliaria (EFI) es otro logro notable, al reunir los mejores temas y expertos del continente, respaldados por tecnología avanzada de formación en línea. Su objetivo es brindar experiencias de aprendizaje excepcionales, centradas en resultados y el crecimiento profesional.

Por si fuera poco, la editorial del grupo, Bienes Raíces Ediciones (BRE), ha contribuido significativamente al conocimiento del sector, publicando una amplia variedad de libros, con un asombroso total de más de 150 mil unidades vendidas.

En este contexto, resulta evidente que Silvano Geler, el inquebrantable artífice detrás de Grupo SG, está liderando una transformación trascendental en el mercado inmobiliario. Su visión, su determinación y su capacidad para forjar conexiones significativas están dando forma al futuro de la industria, dejando una huella imborrable en cada rincón del continente.

**GRUPO
S • G**

www.gruposyg.com.ar



El mercado inmobiliario en los próximos 5 años en el sur de Florida

Italo Torrese, *President Softlanding Global*



He visto a este mercado pasar por muchos altibajos.

Según las tendencias y los datos actuales, creo que este mercado en los próximos 5 años será:

- **Fuerte y resiliente:** El mismo ha mostrado un crecimiento y una resiliencia notables, superando los niveles prepandémicos. La región ha atraído una gran cantidad de migración de riqueza nacional e internacional, así como empresas y emprendedores que buscan un clima fiscal favorable, una fuerza laboral diversa y talentosa y una alta calidad de vida. La demanda de vivienda seguirá superando a la oferta, especialmente en el segmento de lujo, que ha experimentado un auge histórico de ventas. El mercado también se beneficiará de la floreciente industria del turismo, que atrae millones de visitantes y dólares cada año.
- **Competitivo y costoso:** La alta demanda y la baja oferta de viviendas en el sur de Florida harán que el mercado sea muy competitivo y costoso para los compradores. Las viviendas se venderán rápidamente y a menudo por encima del precio de lista, a medida que las guerras de ofertas se vuelvan más comunes. Los precios medios de las viviendas unifamiliares y los condominios existentes seguirán aumentando, así como los precios de los alquileres. Los compradores enfrentarán desafíos como el aumento de las tasas hipotecarias, inventario limitado y problemas de asequibilidad. Los vendedores tendrán ventaja en las negociaciones y disfrutarán de altos rendimientos de sus inversiones.
- **Dinámico y diverso:** El mercado del sur de Florida ofrecerá una variedad de opciones para diferentes tipos de compradores e inversores. Desde condominios urbanos y casas adosadas hasta casas unifamiliares suburbanas y propiedades frente al mar, habrá algo para todos. También atenderá diferentes estilos de vida y preferencias, como comunidades de golf, propiedades frente al mar, comunidades

cerradas y comunidades de adultos activos. Para los compradores internacionales de bienes raíces en el sur de Florida, podría ser una oportunidad que estén interesados en invertir. Según la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami, los compradores extranjeros gastaron \$6.8 mil millones en bienes raíces residenciales en el sur de Florida en 2022, lo que representó un aumento del 34% con respecto al año anterior. Los compradores extranjeros también adquirieron 9.400 viviendas en el sur de Florida en 2022, lo que representó un aumento del 25% respecto al año anterior.

Algunos de los factores que hacen que el sur de Florida sea atractivo para los compradores internacionales son:

- El clima fiscal favorable, que ofrece impuestos sobre la renta y la propiedad más bajos en comparación con otros estados.
- La fuerza laboral diversa y talentosa, que brinda oportunidades para negocios y emprendimiento.
- La alta calidad de vida, que incluye un clima cálido, hermosas playas, diversidad cultural y opciones de entretenimiento.
- La floreciente industria del turismo, que atrae millones de visitantes y dólares cada año.

Algunos de los desafíos que pueden enfrentar los compradores internacionales son:

- La alta demanda y la escasa oferta de vivienda, lo que hace que el mercado sea muy competitivo y caro para los compradores.
- El aumento de las tasas hipotecarias, que puede afectar la asequibilidad y las opciones de financiación para los compradores.
- Las cuestiones legales y regulatorias, que pueden requerir la asistencia de un agente o abogado profesional para navegar por el complejo proceso de comprar una propiedad en los EE. UU.





Mensaje de Patricio Sepúlveda, Presidente FEBICHAM



FEBICHAM
Binational Chambers of Commerce
FEDERATION

Para mí y todo nuestro Directorio hemos recibido con mucho agrado la noticia de que REBITI, esta iniciativa del Mundo Inmobiliario, ya está dando a través de su flamante Instituto, los primeros pasos en el área de Miami. De la mano de tecnología, como es el caso de PropTech.

Se que ya tuvieron reuniones y presentaciones con algunos de nuestros directores que se encuentran operando en ese tan proactivo sector que es el de la gestión de propiedades y tokenización de distintos tipos de contratos.

Este esfuerzo regional va a permitir dar más impulso al intercambio de experiencias que vienen pregonando y la excelencia de los cursos que planean, va a permitir lograr mayor oportunidades de Negocios.

Aunque existen gran cantidad de temores cuando se habla de nuevas tecnologías y en especial la AI y sus modelos generativos, no dudamos que con estos nuevos adelantos y algunos proyectos disruptivos, los beneficios van a estar al alcance de todos aquellos que se sumen a esta iniciativa.

En nombre de FEBICHAM y todo nuestro equipo le hacemos llegar el mejor deseo de éxito y quedamos a entera disposición para acompañarlos en esta nueva aventura en la que se encuentran dedicados.

No quería dejar de dar un especial saludo para Jose Barletta, M.S. nuestro Director de Asuntos Internacionales, que sabemos va a presidir este Instituto y con su dedicación y entrega, seguramente va a hacer lo imposible para lograr el éxito deseado.



Por José L. Barletta, M.S. Decano del Instituto

Una nueva iniciativa en el Mundo Inmobiliario





Ante un escenario con la presencia de destacados participantes de los más diversos países, se llevó a cabo en este evento, la presentación en sociedad de REBITI, un “Instituto” que acaba de instalarse en la Ciudad de Miami con un gran alcance global y con el total apoyo de CAMACOL FEBICHAM y Softlanding.

Desde el norte de Canadá hasta el sur de Argentina y Chile uno de sus creadores, Alejandro Bennazar, acompañado del suscripto, de Alejandro Agusti, y el Presidente de FINAER, Diego Lema, se encargaron de hacer esta presentación tanto en el stand de CIA-ICI como en el Salón Naranja de este evento en el Hotel Hilton.

No solo se detallaron los nuevos servicios de este flamante Instituto y la importancia de las nuevas formas de hacer negocios en este pujante mundo que es el inmobiliario, sino que se presentaron los detalles de sus acuerdos para llevar a toda la región la fuerza de la tokenización de propiedades.



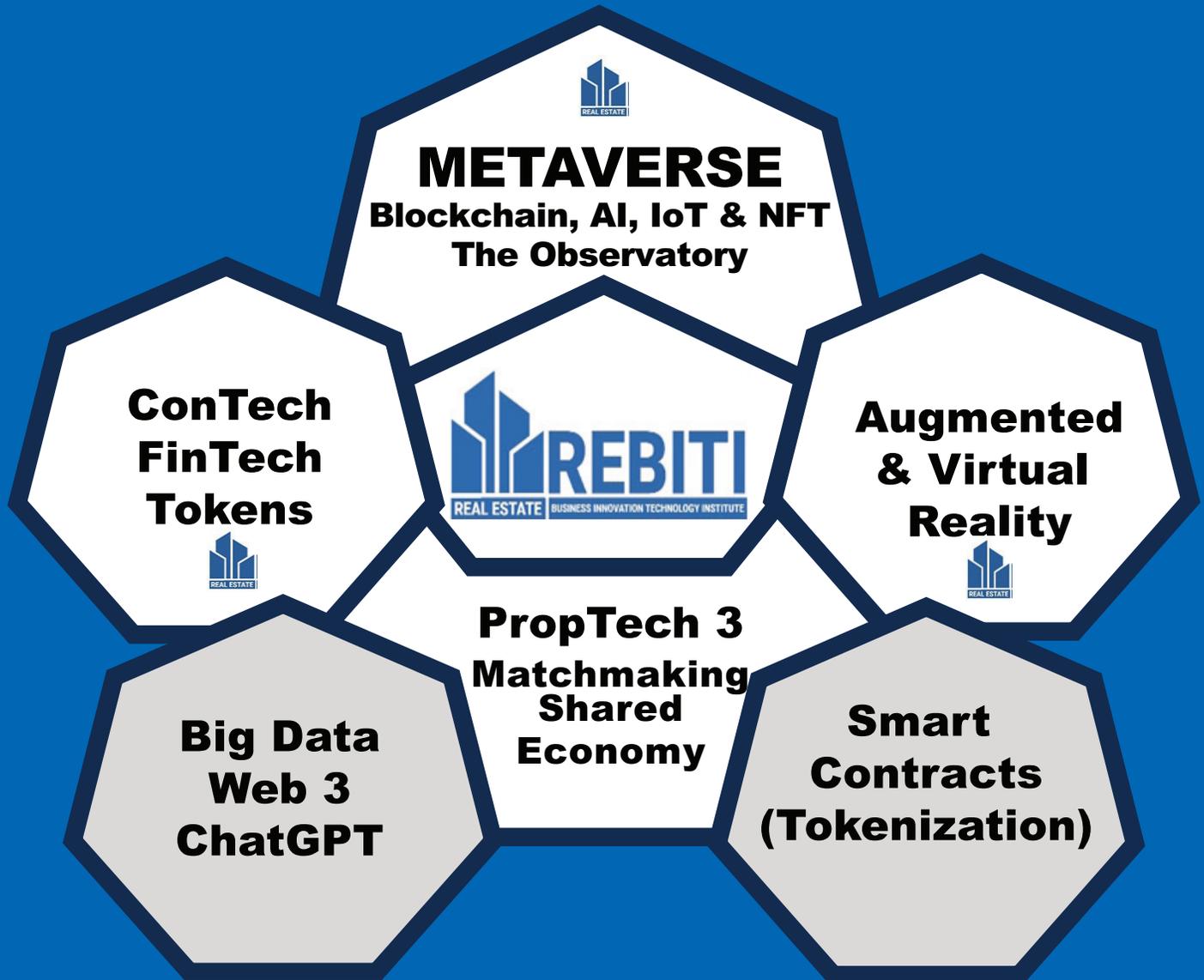
Se presentaron todos los elementos que conforman la PropTech, (Propiedades Tecnológicas) y para cada uno de ellos se dieron ejemplos concretos de cómo sacarle provecho a los mismos.

Cientos de especialistas participaron de las diversas charlas y Rondas de Negocios que se organizaron para detallar las facilidades que giran en torno a esta nueva iniciativa que ocupó un lugar de preferencia en este maravilloso y concurrido evento.

Se anunció en esta oportunidad el Congreso Hemisférico donde los directivos de REBITE van a presentar el Panel de Tecnología a cargo nuevamente del suscripto.



PropTech Revolution





CAMBIAR VIDAS MIENTRAS GANA DINERO

Somos una comunidad de inversores que ayuda a las personas a alcanzar sus sueños. Creemos que un futuro mejor es posible.



AREAS EN LAS QUE SE PUEDE INVERTIR

AGUA



SALUD



INMOBILIARIA



AMBIENTE



www.philanthroinvestors.com

info@philanthroinvestors.com

Creando un mundo mejor...

Combinamos el financiamiento tradicional de capital de riesgo con principios filantrópicos para lograr un impacto social real. Nuestro enfoque está centrado en causas sociales, educativas, ambientales y socioculturales más amplias con el objetivo de contribuir a un mundo mejor.



Criptokuántica, una empresa líder en tecnología blockchain aplicada al Real Estate, y REBITI, una institución orientada a potenciar las relaciones y proyectos de todas las organizaciones y empresas vinculadas al mismo sector, han firmado un acuerdo revolucionario para la tokenización de activos inmobiliarios en toda América Latina y en los Estados Unidos.

Esta alianza estratégica permitirá la oferta pública y/o privada de tokens, abriendo nuevas oportunidades de financiamiento para todo tipo de desarrolladores inmobiliarios de la región.

El acuerdo permite presentar los productos en un Marketplace Web3 especialmente diseñado por Criptokuántica que ofrece una experiencia de usuario fácil y simple, siendo una de las características que podrá ser personalizado con la marca y Look & Feel de cada desarrollador, permitiéndoles mantener su identidad al tiempo que incorporan la Tokenización. El mismo incluye una serie de características de impacto, tales como:

- Creación automática y fácil de una Wallet o Billetera virtual
- Pasarela de pagos que acepta: dólares, euros, pesos, monedas locales y todas las cripto.

- Visualización del proyecto, geolocalización, brochure comercial y demás documentos que cada desarrollador quiera poner a disposición.
- Automatización del cumplimiento de la normativa KYC/AML
- Indicadores de grado de avance en la colocación de tokens
- Dashboard de tenencia de tokens de cada inversor y detalles de las transacciones
- Seguridad para los inversores, trazabilidad de las operaciones y tableros de control para desarrolladores, entre algunas de las características más salientes.

La interacción con las cámaras y sectores del Real Estate de cada país facilitará optimizar la definición de los vehículos jurídicos, a efectos de adaptarse a las regulaciones y conveniencias de cada uno de ellos.

Este acuerdo entre Criptokuántica y REBITI marca un hito en la industria inmobiliaria y la tecnología Blockchain, prometiendo transformar la forma en que se financian y comercializan los proyectos inmobiliarios en América Latina.

Economía de Tokens como integrador
de la cadena de valor de Real Estate

EL PRIMER ECOSISTEMA DE **TOKENIZACIÓN** PARA DESARROLLADORES DE LATAM Y EEUU

Una nueva fuente de
**financiamiento para los
desarrolladores.**

Una nueva posibilidad
de **inversión para la
comunidad.**



Mensaje de **Joe Chi** Presidente CAMACOL

Para CAMACOL y en especial para mí es un lujo ser parte de este nuevo Medio “REBITI MAG”, la misma que marca el comienzo de una iniciativa en el mundo Inmobiliario en toda nuestra región.

Al estar interactuando en el sector Inmobiliario del cual yo mismo soy parte proactiva, uno de los más activos tanto a nivel mundial como en los Estados Unidos, no dudo el éxito asegurado, dado el nivel de las Autoridades de REBITI.

Al participar en nuestro Congreso Hemisférico y hablar de todas las nuevas tecnologías que están impactando este sector, seguramente van a despertar el interés de los más destacados Realtors que por suerte los tenemos miembros directos o través de FEBICHAM.

Desde ya que CAMACOL los va a acompañar en las

Misiones Comerciales que organicen, sus eventos en general y toda la parte de Capacitación y van a estar sumados a nuestra red de contactos y nuestra propia Newsletter.

Jose Barletta, M.S. nuestro Director y Presidente del Comité de tecnología de CAMACOL, ya me hizo llegar un modelo de presentación de PropTech y me resultó este tema bastante interesante y de primera necesidad en estos tiempos, ya que todos los procesos de tokenización y transformación de todo tipo de contratos, van a impactar de alguna forma al sector.

Agradeciendo esta oportunidad que me brindaron de dar un mensaje de bienvenida, me despido deseándole lo mejor y remarcando que nuestra organización está totalmente a disposición de REBITI y todas sus autoridades.





MIAMI

2030

Convergence Technology Americas

Preparado por José L. Barletta, M.S. Director AACC
Presidente Comité de Tecnología de CAMACOL
Vicepresidente Softlanding Global

Próximo HUB TECNOLÓGICO de EE.UU.

En estos días, destacados expertos e inversionistas han comenzado a moverse a Miami, una ciudad que crece constantemente en todos los ecosistemas que la componen. Esta ciudad se ha transformado en un nuevo centro y esta vez es el relacionado con la Tecnología y las Finanzas. Ya es muy común hablar del nuevo "HUB" y tras esta nueva iniciativa del Alcalde Francis Suarez, todo parece transformarse y moverse hacia el mundo digital.

Ya en los 80 en la Ciudad de Miami se había tomado una iniciativa en cuando al mundo digital y comenzó a ser un centro de atención mundial en la que desfilaron gran cantidad de alcaldes en sus múltiples eventos sobre este tema, en especial en el de "Smart City 2000".

Como era de esperar, el Dr. Joe Chi,

Presidente de CAMACOL y todo su equipo, reaccionaron ante estas iniciativas y ya están trabajando en estos temas, en especial con la creación de un Centro de Alta Tecnología para que se pueda brindar apoyo a fin de integrar el "Silicon Beach" tan esperado.



También Softlanding Global con su presidente Don Italo Torrese, se ha sumado a este proyecto y se encuentra en la organización del Congreso Iberoamericano de Empresas Familiares, con la idea de repetir el que se llevó a cabo en la Ciudad de Málaga en España en el mes de Febrero. Cabe destacar que su Centro de Empresas Familiares del Futuro (CEFF) se encuentra abocado a esta tarea.

Todos, en estos días, están siguiendo el pulso de las monedas digitales y todo lo que gira en torno a Blockchain y reconocidas empresas, tales como Google, TESLA, Citibank y muchas otras, ya se han sumado a este movimiento originado por la transformación digital.

El 2021 es un año especial para Miami y es el que representa el punto de inicio de este gran cambio, resultado de la Transformación Digital que impacta en todos los escenarios de negocios y de todos los cambios que vienen aparejados con este movimiento.

Nuestro Alcalde, Dr. Francis Suarez, ha tomado una gran delantera y con sus contactos, su incansable y proactiva participación directa en múltiples eventos vinculados a estos temas, le han permitido crear una imagen de verdadero pionero en este cambio al mundo digital de su ciudad.

Ya se ha comenzado a hablar de Bitcoins, de Ethereum y otras monedas que concentran la atención de gran cantidad de gente, en especial los jóvenes que no ven tan seguras las transacciones en dólares o en cualquiera de los metales, especialmente el oro y la plata.



Cámaras Binacionales Latinas en Miami



Argentine American Chamber of Commerce

7255 Corporate Center Dr, Suite A - Miami, FL 33126
(305) 357-8047
www.argentineamerican.org



U.S. Colombian Chamber of Commerce

2305 NW 107 Ave, Suite #1m14 box 105 - Miami, FL 33172
(305) 446-2542
info@colombiachamber.com
www.colombiachamber.com



Chile-U.S. Chamber of Commerce

8600 NW 17th St, Suite 110 - Doral, FL 33126
(786) 499-0635
camara@chileus.org
www.chileus.org



Ecuadorian-American Chamber of Commerce

1390 Brickell Ave, Suite 220 - Miami, FL 33131
(305) 539-0010
ecuacham@bellsouth.net
www.ecuachamber.com



Peruvian American Chamber of Commerce

1948 NW 82nd Ave - Doral, FL 33126
(305) 599-1057
delfino@earthlink.net
www.peruvianchamber.org



Cámara de Comercio Boliviana Americana de la Florida

8249 NW 36 St, Suite 104 - Doral, FL 33166
(786) 439-8063
cacbaf@gmail.com
www.ccbaf.org



Panamanian American Chamber of Commerce of Florida

2335 N.W. 107 Ave, Suite 2M30, Box 28 - Doral, Florida 33172
(786) 394-0981
panamachamber@aol.com
www.paccmiami.com



Haitian American Chamber of Commerce of Florida

1125 NE 125th St, Suite 208 - North Miami, FL 33161
(305) 733-9066
info@haccof.com
www.haccof.com



Brazilian-American Chamber of Commerce

P.O. Box 310038 - Miami, FL 33231
(305) 579-9030
info@brazilchamber.org
www.brazilchamber.org



Venezuelan-American Chamber of Commerce

1600 Ponce de Leon Blvd, Suite 1033 - Coral Gables, FL 33134
(786) 350-1190
info@venezuelanchamber.org
www.venezuelanchamber.org



Uruguayan American Chamber of Commerce

1395 Brickell Ave, Suite #800 - Miami, FL 33131
(800) 820-0918
info@uruguayanchamber.us
www.uruguayanamericanchamber.com



Honduran-USA Chamber of Commerce

1948 NW 82nd Ave - Doral, FL 33126
(305) 599-1057
delfino@earthlink.net
www.peruvianchamber.org



Nicaraguan American Chamber of Commerce

8370 West Flagler St, Suite 110 - Miami, FL 33144
(786) 253-7343
info@naccflorida.com
www.naccflorida.com



United State-Mexico Chamber of Commerce

2 South Biscayne Blvd, Suite 2100 - Miami, FL 33131
(786) 631-4179
interamerican@usmccofl.org
www.usmccofl.org



Puerto Rican Chamber of Commerce of South Florida

3550 Biscayne Blvd, Suite 306 - Miami, FL 33137
(305) 571-8006
mdw@puertoricanchamber.com
www.puertoricanchamber.com



Costa Rican-American Chamber of Commerce

P.O. BOX 025331 - Miami, FL 33102
(506) 2220-2200
chamber@amcham.co.cr
www.amcham.co.cr



Un Líder Visionario en el Desarrollo Urbano y Académico de Argentina

En la vibrante escena empresarial y académica de Argentina, destaca la figura multifacética de Damián Tabakman. En su rol de Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos de Argentina (CEDU), encarna la excelencia en la gestión institucional y el compromiso con el desarrollo sostenible de las ciudades.

Sin embargo, su influencia trasciende las esferas corporativas, ya que también es un arquitecto distinguido, graduado en la Universidad de Buenos Aires. Su pasión por la enseñanza lo ha llevado a ocupar cátedras en prestigiosas universidades, tanto a nivel de grado como posgrado, nutriendo así a las mentes jóvenes con su vasto conocimiento y experiencia.

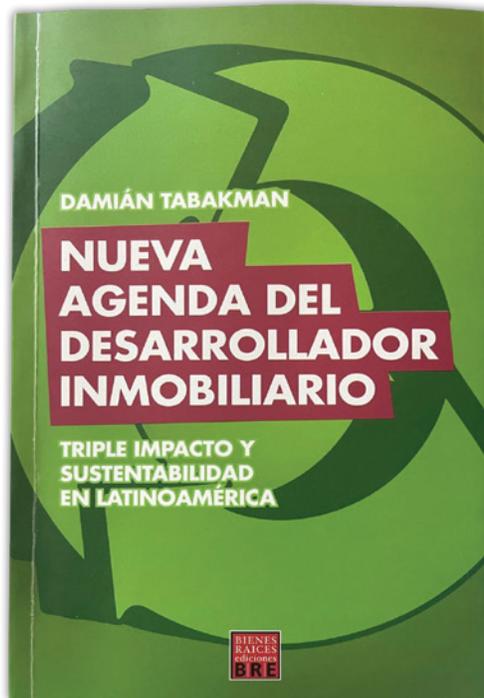
Damián no solo comparte su sabiduría en las aulas, sino que también ha plasmado sus ideas en la forma de siete libros reveladores. Su última obra, titulada “Nueva Agenda del Desarrollador Inmobiliario,” será presentada en el evento Expo Real Estate en el lujoso entorno del Hilton la próxima semana. En este libro provocador, Tabakman desafía el status quo al argumentar que el éxito en el desarrollo inmobiliario ya no debe medirse únicamente en términos

de ganancias financieras, sino por el valor agregado que los proyectos aportan a la comunidad y al entorno.

Su proactividad no se detiene ahí. En colaboración con Silvano Geler, ha creado los “Real Estate Business Tours”, viajes de negocios inmobiliarios que han llevado a participantes de toda América Latina a explorar destinos clave como España y los Estados Unidos. Con una década de trayectoria, diez viajes a España y veinte a los Estados Unidos, estos tours se han convertido en una plataforma única para el intercambio de conocimientos y oportunidades en el sector inmobiliario. El próximo capítulo de esta emocionante

iniciativa está a punto de comenzar, con la organización del primer viaje de negocios inmobiliarios a Buenos Aires, Argentina, programado para el último trimestre de este año.

En definitiva, Damián Tabakman emerge como una fuerza motriz en la arena institucional, empresarial y académica de Argentina. Su liderazgo visionario y su compromiso con un desarrollo inmobiliario sustentable están dejando una marca indeleble en la industria y en la formación de las futuras generaciones de profesionales. Su capacidad para trascender las fronteras y generar impacto es un testimonio de su pasión inquebrantable y su dedicación a la excelencia.



Construyendo alianzas exitosas entre

Cámaras Binacionales



FEBICHAM
Binational Chambers of Commerce
FEDERATION

Preparado por La Redacción



La Federación Binacional de Cámaras de Comercio (FEBICHAM) en Miami es una organización multinacional sin fines de lucro, compuesta por 10 Cámaras Binacionales de Comercio de Latinoamérica. Creada en 2018 por iniciativa de los presidentes de las Cámaras de Argentina, Chile, Perú, Venezuela y Uruguay, tiene como función principal facilitar los contactos y utilizar su poder de convocatoria de cada asociación para compartir sus actividades y eventos, y cuando sea necesario, lograr un mejor acceso a las oficinas gubernamentales locales o nacionales para sus socios.

Su Presidente, el Ing. Patricio Sepúlveda (representante por Chile), explica que “el alcance de FEBICHAM es Federal, no solo para el área de Miami. Si bien nació en esta ciudad, se espera sumar a otras Cámaras Binacionales de todos los EEUU, uniendo y canalizando los actuales esfuerzos de cada entidad socia en una dimensión internacional mucho más amplia, vía la identificación y generación de oportunidades de negocios multinacionales”.

“Es nuestro objetivo generar vínculos concretos de negocios, aprovechando las redes de contactos de todas las Cámaras federadas, ser un punto de unión de todas ellas, con el propósito

de fomentar el trabajo común”, agrega.

El Vicepresidente de FEBICHAM, Dr. Roberto Macho, revela que “uno de los anhelos es aumentar la representatividad y presencia de las Cámaras Binacionales ante las agencias gubernamentales de los países miembros, los bancos multinacionales y promover las relaciones de las mismas, con otras Federaciones afines”.

“FEBICHAM espera ser un facilitador en la relación comercial entre Cámaras locales y extranjeras, y generar vínculos concretos de negocios a través de la creciente red de contactos de sus directivos e instituciones, que proporciona acceso a información relevante y actualizada”, concluye.

Transitando ya su segundo año de vida, en tan breve plazo ha logrado un notable impacto en toda la comunidad hispana. Con reuniones de Directorio dinámicas y pragmáticas a las que generalmente se invita a especialistas en distintas materias, lleva a cabo una gran cantidad de eventos online y presenciales, publica una newsletter con temas de actualidad y hace llegar a todos sus socios información clave para desarrollar negocios en la región.

Presidente

Patricio Sepulveda (Chile)

1er Vicepresidente

Roberto Macho (Argentina)

Vicepresidentes

Sandra Clavijo (Colombia) ;
Enrique Chauca (Peru) ;
Silvio Righetti (Uruguay)

Tesorera

Maria Angelica Berrizbeitia
(Venezuela)

Directores

Ricardo Arosemena (Ecuador) ;
Italo Torrese (CAMACOL) ;
Rossy Salazar Pedroza (Costa Rica) ;
Martin Cardozo (Paraguay) ;
Arturo Enamorado (Honduras) ;
Alvaro Echeverria (Asia Pacifico)

Director Asuntos Internacionales

José Barletta

Comité Consultivo/Advisory Board

Mario Gomez (Peru);
Mauricio Tancredi (Venezuela)



Un libro que marca una diferencia



2084 - Una Visita al mundo AI es un libro escrito por José L. Barletta, M.S. y flamante Presidente de REBITI.

El libro describe en forma utópica, un futuro en el que la Inteligencia Artificial (IA) ha avanzado tanto que ha reemplazado a los humanos en muchos trabajos. La IA también se ha vuelto tan inteligente que es capaz de pensar por sí misma y tomar sus propias decisiones. Esto ha llevado a una serie de problemas sociales, como el desempleo y la desigualdad. Sin embargo, el libro también explora los beneficios potenciales de la IA, como la posibilidad de resolver algunos de los problemas más urgentes del mundo, como el cambio climático, mejora de la salud y la pobreza.

El libro comienza con una descripción de un mundo en el que la IA ha reemplazado a los humanos en muchos trabajos. Las máquinas son ahora capaces de hacer todo, desde conducir automóviles hasta realizar cirugías. Esto ha llevado a un aumento masivo del desempleo, ya que los humanos no pueden competir con las máquinas en términos de velocidad, precisión y costo. Como resultado, muchas personas viven en la pobreza y luchan para sobrevivir.

El libro también describe cómo la IA se ha vuelto tan inteligente que es capaz de pensar por sí misma y tomar sus propias decisiones. Esto ha llevado a una serie de problemas sociales, como el desempleo y la desigualdad. Por ejemplo, las máquinas ahora pueden decidir quién consigue un trabajo y quién no. Esto significa que las personas ya no tienen control sobre su propio destino.

Sin embargo, el libro también explora los beneficios potenciales de la IA. Por ejemplo, la IA podría usarse

para resolver algunos de los problemas más urgentes del mundo, como el cambio climático y la pobreza. Las máquinas podrían usarse para desarrollar nuevas tecnologías que nos ayuden a reducir nuestra huella de carbono y mejorar la vida de las personas más pobres. En general, 2084 - Una Visita al mundo AI es un libro que explora los posibles impactos de la IA en la sociedad. El libro argumenta que la IA tiene el potencial de ser una fuerza poderosa para el bien o el mal. Depende de nosotros decidir cómo usaremos la IA para asegurarnos de que se utilice para el beneficio de la humanidad.

Aquí hay algunos de los principales temas del libro:

- El impacto de la IA en el empleo y la economía.
- La creciente inteligencia de las máquinas y sus implicaciones para la sociedad.
- Beneficios de la IA para resolver algunos de los problemas más urgentes del mundo.
- Los riesgos potenciales de la IA, como el desempleo y la desigualdad.
- La importancia de usar la IA de manera responsable para el beneficio de la humanidad.

Se puede obtener en Amazon y es uno de los más vendidos sobre el tema en varios países de nuestra región.



PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL MUNDO INMOBILIARIO

Con excepción de quien compra solo por precio, cuando buscamos un producto o servicio lo asociamos con una marca específica. La razón de esta asociación mental es que la marca representa la reputación del producto/servicio incluyendo su calidad y prestaciones deseadas. Los dueños de las marcas alimentan esta asociación mental con publicidad, las defienden de los impostores con acciones legales, y las explotan financieramente con licencias y franquicias.

castillo para reyes y vale más que una casa sin su marca; saben que una casa construida por Lennar®, la segunda empresa en volumen de construcción en EUA, es símbolo calidad; saben que si Warren Buffet, a través de Berkshire Hathaway®, agrega su marca a una empresa como EWM Realty®, esta es una inversión sólida.

Las marcas inician su vida como un costo, registro + honorarios legales, pero se convierten en una inversión que se transforma en el activo más importante de cualquier empresa.



Seleccionar una marca apropiada es un trabajo que la empresa realiza en conjunto con un profesional de marcas. No solo la disponibilidad debe ser fonética y visualmente verificada en la clase apropiada, sino que además la estrategia de uso y aplicación debe ser consideradas.

Desde el punto de vista financiero, la marca es donde se acumula el valor intangible, que los contadores llaman el “Goodwill” de una empresa. Para dar un fácil ejemplo de cómo se calcula el Goodwill, consideremos una compañía listada en alguna bolsa de valores. Si multiplicamos el valor de las acciones emitidas por el precio de mercado de la acción y a este valor le restamos el valor real depreciado de los activos y el total de las obligaciones financieras, lo que queda es el Goodwill, o sea valor de las marcas y de la propiedad intelectual de la empresa.

¿Cuándo se debe registrar una marca? Idealmente seis meses a un año antes de comenzar a operar en el mercado.

En segundo plano del mundo inmobiliario están los planos de arquitectura y de diseño, que según su originalidad artística, pueden estar protegidos por el Derecho de Autor. Este registro es relativamente sencillo pero la defensa es muy complicada por la subjetividad de lo que constituye la creatividad registrada.

Ocasionalmente el constante trajinar con problemas provoca que mentes creativas desarrollen soluciones novedosas y estas a su vez se pueden proteger por Patentes de invención.

El mundo inmobiliario tiene varios tipos de participantes, como ser profesionales de diseño, empresas de construcción, agentes de bienes raíces, y otros más. Cada participante, en su segmento específico, desarrolla una reputación que lo precede y ejemplifica en su marca. Esta reputación es incrementada por los éxitos y disminuida por los fracasos, tal que una marca pueda tener una connotación tan negativa que impida operar a la empresa, como le pasó a ValuJet® cuando se cayó su vuelo #592.

Finalmente, todas las empresas tienen métodos de trabajo, proveedores y clientes, y otros modus operandi que son secretos para los demás y que deben ser protegidos por acuerdos de confidencialidad.

Los que saben saben que una casa decorada por la preeminente Perla Lichi Design® es probablemente un

Aunque inicialmente el lector pueda haber pensado que contactar a un abogado especialista en Propiedad Intelectual (Marcas, Patentes, Derechos de Autor, y Secretos Comerciales) es una prioridad secundaria, espero las pasadas líneas lo hayan persuadido de ponerlo entre los primeros en la lista TO DO LIST.

INBUILD SYSTEM



La vivienda propia en etapas y con financiación

INBUILD, un nuevo sistema de autoconstrucción financiado que brinda la oportunidad de construir una casa en etapas y ajustar la obra a un presupuesto.

La empresa argentina EFI Group desarrolla soluciones de construcción industrializada enfocadas en la sistematización, la eficiencia energética y el control de costos de obra. En ese sentido, ofrece el innovador sistema constructivo en seco INBUILD que permite construir una vivienda partiendo desde un núcleo sanitario resuelto íntegramente en fábrica.

INBUILD está basado en perfiles de chapa laminada galvanizada en frío e incluye las instalaciones sanitarias, eléctricas, cloacales, CCTV, especiales, etc, en su interior. Las cañerías y accesorios están confinados entre placas de OSB de tipo estructural, con poliuretano expandido en su interior.

El innovador sistema hace que la unión entre paneles sea un mero encastre y propone que casi todas las tareas que se consideran “obra gruesa” sean ejecutadas en fábrica dentro de los paneles. Además de las instalaciones, los paneles INBUILD llegan a la obra con los premarcos de puertas y ventanas, anclajes especiales y refuerzos estructurales verticales ya colocados.

Con 5 años en el mercado, el sistema ha sido probado en más de 8000 m2 de obras de diversos usos y tipos. Como un paso más en el proceso de innovación, ahora la empresa presenta CREA TU HOGAR VIVE, un sistema de autoconstrucción que permite al usuario construir su propia vivienda con una capacitación básica, que incluso puede ser tomada a distancia.

CREA TU HOGAR VIVE busca que una persona pueda

ir conformando su vivienda partiendo desde el núcleo central de la misma que involucra a un baño, una cocina, un lavadero, la torre tanque de agua, el tablero principal, el sector de guardado de la garrafa de gas y la conexión para el termotanque o calefón eléctrico. Este núcleo se entrega en 3 piezas para simplificar el traslado en cualquier vehículo y puede ser instalado en el lugar por 3 personas en un tiempo no mayor a 5 minutos sobre una base alisada de cemento.

A partir de ahí, y mediante la elección de las piezas a utilizar y las dimensiones y aberturas a considerar, el usuario tendrá disponibles un conjunto de paneles totalmente completos que le permiten conformar todos los ambientes y espacios de la vivienda con muy pocas piezas.

De ese modo, el usuario final puede programar las etapas de construcción de su casa a partir de los ambientes básicos (baño, cocina y lavadero) de acuerdo a su presupuesto. El sistema allana el inicio del sueño de la casa propia, el cual irá tomando forma acorde a sus necesidades habitacionales y sus posibilidades reales económicas, teniendo en cada paso la totalidad de lo considerado como básico, definido y ejecutado en el momento.

Este producto, que posee aplicaciones sociales y funcionales, será acompañado por planes de financiación propios, diseñados para ajustarse a aquellas familias que hoy no pueden acceder a una vivienda. La empresa EFI Group es innovación continua. Su gran desafío se enfoca en simplificar la industria de la construcción con productos de alta prestación en calidad y muy bajo costo.



SOMOS DISTINTOS Y SOMOS IGUALES

En una actividad tan particular como la de los operadores inmobiliarios, es básico buscar día a día la perfección y el conocimiento. Para ser mejores profesionales en cada propuesta y en cada transacción. Los asociados de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya** son distintos, pero también, son iguales entre ellos, cuando su mejor negocio es lo mejor para quien vende y lo mejor para quien compra.



www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

Premio de La Razón de España “MEJOR PROPTTECH 2022”



La Empresa Finaer, recibió el premio a la mejor Proptech 2022 de La Razón de España en el mes de noviembre pasado, dentro del marco de la VI edición de los #PremiosTecnologíaLR.

«El objetivo principal de Finaer es dinamizar el alquiler, aportado garantía de cobro al propietario, facilitando el acceso a la vivienda al inquilino y agilizando el proceso al agente inmobiliario. Esto lo hacemos aplicando soluciones reales e innovadoras al problema del alquiler, brindado así beneficio a las tres partes que intervienen en el proceso: propietario, inquilino y agente inmobiliario», explica Jesús Pérez Amair, director comercial de Finaer.

«Lo que realmente nos posiciona y que hace que Finaer sea diferente dentro del sector, es nuestra visión, nuestra misión y nuestros valores,

siempre enfocados en el cliente, en la innovación y en la calidad del servicio», asegura Pérez. Y esta diferenciación y vocación de servicio, en la que siempre buscan el beneficio de todas las partes (y los números que hay detrás avalan sus gestiones) es lo que ha hecho merecedora a Finaer del Premio Mejor Proptech de 2022. Un galardón que, según su director general, representa dos cosas para la empresa. *«La primera, es un homenaje a todo el equipo de Finaer, no solo en España, sino en todo el mundo. Es un reconocimiento a su esfuerzo, a su dedicación, a su integración y a su defensa de los valores de la marca. Y la segunda cosa, y no menos importante, es que este premio representa el compromiso de la empresa y de todos los que formamos parte de ella a seguir innovando en servicios que mejoren y faciliten la vida de nuestros clientes»*.



**La garantía de alquiler
más completa del
mercado.**

