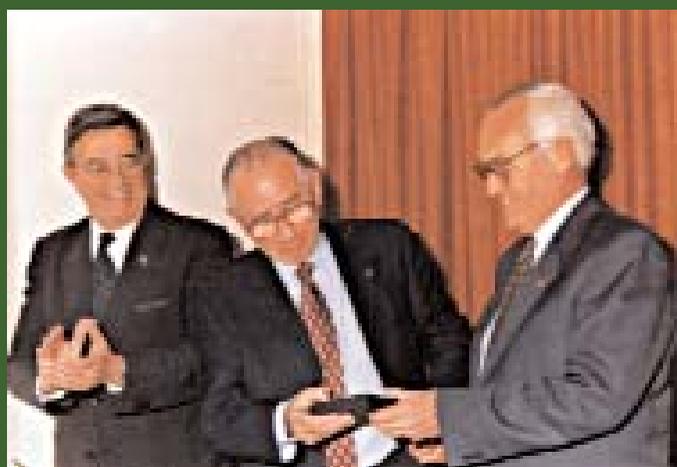




CORPORACIÓN DE REMATADORES Y CORREDORES INMOBILIARIOS

Fundada el 25 de julio de 1931



*El presidente entrante, Alberto E. Bieule,
hace entrega de una medalla recordatoria
a Eduardo Saravia, quien finalizó su
mandato*

En este número:

- Segundo Ciclo de Actualización Profesional para martilleros y corredores
- Proceso de valuación de inmuebles aplicando los métodos tradicionales
- Carrera universitaria en la USAL
- XIV Congreso Bienal de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores y Balanceadores
- Asamblea Anual Ordinaria
- Opinión de la Corporación sobre el proyecto del Colegio Público de Martilleros
- Página web de la Corporación
- Algunos avisos del siglo XVI
- ¿Quién da más por esta plaza?

EDITORIAL

Nuevamente, y a pedido de mis colegas amigos y no por méritos propios, he asumido la Presidencia de nuestra querida Institución.

Dos cosas quiero dejar en claro para que nadie se confunda y podamos así participar todos del esfuerzo de mejorar y prestigiar a la Corporación.

En primer lugar este Consejo Directivo va a continuar la política desarrollada por mi antecesor Eduardo Saravia, no sólo porque ha sido exitosa sino porque compartimos plenamente ideas, objetivos y expectativas. Quiero confirmar que lo realizado por Eduardo en estos últimos cuatro años ha sido excelente y sumamente meritorio. Creo innecesario pasar lista a todo lo logrado.

En segundo lugar, continuaremos con las tareas iniciadas y haremos todo el esfuerzo necesario para prestigiar el remate y apoyar a los nuevos socios que se inicien en esta profesión, porque todos somos conscientes de que nadie nace sabiendo.

*El próximo jueves 9 de diciembre tendremos el gusto de reunirnos con amigos e invitados para brindar por nuestras familias, por nuestras actividades y por nuestra querida patria. **Los esperamos.***

*Alberto E. Bieule
Presidente*



CORPORACIÓN DE REMATADORES Y CORREDORES INMOBILIARIOS

TTE. GRAL. J. D. PERÓN 1233
C1038AAY BUENOS AIRES
TELEFAX: 4382-0112/3357

SITIO WEB: www.rematescorporacion.org

CONSEJO DIRECTIVO

PRESIDENTE

ALBERTO E. BIEULE

VICEPRESIDENTE 1°

EDUARDO SARAVIA

VICEPRESIDENTE 2°

EDUARDO E. CRIVELLI GRANELLI

SECRETARIO

ADOLFO N. GALANTE

PROSECRETARIO

MIGUEL CARRERA BALIERO

TESORERO

MIGUEL P. DE ELIZALDE

PROTESORERO

JUAN V. TEDÍN

SECRETARIO DE ACTAS

GUILLERMO T. CHIAPPETTI

VOCALES TITULARES

JORGE ANTÚNEZ VEGA

RICARDO OLIVERI DE LA RIEGA

CÉSAR M. ESTEVARENA

HORACIO J. MOONEY

OSVALDO A. ROLANDELLI

VOCALES SUPLENTE

ALBERTO C. BIEULE

JACINTO E. LOPEZ BASAVILBASO

GASTÓN LABOURDETTE

ROBERTO M. FLORUTTI

JAVIER F. GALLI

ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN

TITULARES

ÁLVARO BARROS

ARMANDO A. BAISTROCCHI

LORENZO EZCURRA BUSTILLO

SUPLENTE

RUFINO DE ELIZALDE

MARIANO ESPINA RAWSON (H)

JUAN ANTONIO SARÁCHAGA

PUBLICIDAD

TULIO NORO

TEL.: (15) 4146-0166

DIAGRAMACIÓN, COMPOSICIÓN Y ARMADO
CALIGRAFIX SERV. GRÁF. INT. S. H.
AV. PUEYRREDÓN 1440, 2°
C1118AAR BUENOS AIRES
TELEFAX: (54 11) 4821-6263
CORREO-E: info@caligrafix.com.ar
PÁGINA WEB: www.caligrafix.com.ar

IMPRESIÓN

TALLERES GRÁFICOS DEL S. R. L.
HUMBOLDT 1803

SUMARIO

Editorial	1
Segundo Ciclo de Actualización Profesional	3
para martilleros y corredores	3
Proceso de valuación de inmuebles aplicando los métodos tradicionales	3
Carrera universitaria en la Universidad del Salvador.....	14
¿Porqué Martillero y Corredor Universitario en la USAL?	14
Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores XIV Congreso Bienal Americano	16
Asamblea anual ordinaria - Nuevo Consejo Directivo.....	18
Opinión de la Corporación de Rematadores sobre el proyecto de creación del "Colegio Publico de Martilleros y Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires"	26
Página web de la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios.....	30
Algunos avisos del siglo XVI.....	32
Segunda Jornada de Historia - Los martilleros en la ciudad de Buenos Aires.....	33
Noticias de la Corporación	33
¿Quién da más por esta plaza?	34

Segunda época - Año V - N° 13

Diciembre de 2004

Director responsable

Alberto E. Bieule

Subcomisión de Revista

Jacinto E. Lopez Basavilbaso

Alberto C. Bieule

Javier F. Galli

Mariano Espina Rawson (h)

Colaboran en este número

Alberto E. Bieule

César M. Estevarena

Eduardo Crivelli Granelli

Lic. Mario Gómez

Gómez Hnos.

Osvaldo Rolandelli

Dr. Práxedes M. Sagasta

Sebastián Soaje

Alicia Josefina Stratta

Fotografías

Pablo Villa

Los artículos que se publican en esta Revista son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no expresan, necesariamente, el pensamiento de su Consejo Directivo.

SEGUNDO CICLO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL PARA MARTILLEROS Y CORREDORES

EN cumplimiento de los objetivos establecidos en el Convenio Marco de Cooperación Académica que suscribiéramos con la Universidad del Salvador, “para el desarrollo y dictado de los programas académicos, la realización de proyectos de Investigación, extensión y capacitación en áreas de mutuo interés”, organizamos el 10; 17 y 24 de noviembre juntamente con la citada casa de altos estudios, el Segundo Ciclo de Actualización Profesional para Martilleros y Corredores.

Ante una nutrida concurrencia, el Lic. Mario Gómez disertó sobre dos

temas: el 10 de noviembre sobre “Proceso de valuación de inmuebles, aplicando los métodos tradicionales de valuación” y el 24 sobre “Tratamiento de la coyuntura del mercado inmobiliario y las perspectivas para el 2005”, a su vez, el 17/11 lo hizo el Escr. Jorge María Allende sobre “Ley 24.441 - Aspectos vinculados con la actividad del Martillero y Corredor Inmobiliario”.

Los numerosos asistentes promovieron interesantes debates, como así también plantearon numerosas preguntas y efectuaron valiosos aportes de experiencias personales.

PROCESO DE VALUACIÓN DE INMUEBLES APLICANDO LOS MÉTODOS TRADICIONALES

por Lic. Mario Gómez

1. Establecer las Bases de Valuación Proceso de Tasación:
asegurando la calidad del trabajo Métodos de Valuación
 - Valuación por comparables
 - Flujos de fondos descontados
 - Costo Físico

Conclusiones

Cuadro 1: Resumen Ejecutivo de la Presentación

La clave es la tasación

Cuando me preguntan cómo está funcionando el mercado en la actualidad, la respuesta que doy es que está funcionando muy bien si uno ofrece propiedades correctamente tasadas. Se vende todo lo que está en precio.

Si algo vale 100 y lo ofrece para vender a 100 lo vende. Si quiere sacar 105 tiene serias dificultades. La clave está en tomar propiedades en precio.

En esta jornada del 2º ciclo de Actualización abordaremos el tema de la tasación de inmuebles a través de los métodos tradicionales de valuación.

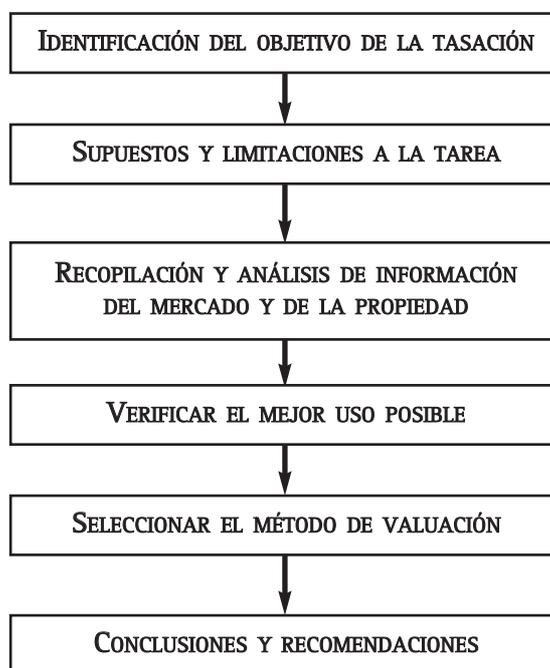


Componentes de la definición	Valor de mercado	Valor de recuperación	Valor de liquidación
Motivación • Vendedor • Comprador	• Típicamente motivado	• Motivado, pero no obligado	• Pocos grados de libertad
	• Típicamente motivado	• Propia de un inversor	• Propia del liquidador
Información e interés	• Busca su mejor interés	• Su principal interés es por regularizar	• Necesidad imperiosa por liquidar el bien
Tiempo de oferta	• Razonable	• Relativamente corto	• Altamente escaso
Forma de pago	• Contado	• Acuerdos financieros	• Acuerdos financieros
Condicionamientos	• No afectado	• Cierta grado de condicionamiento	• Alto grado de condicionamiento

Cuadro 2: bases de valuación

Organización de la jornada

Primeramente hablaremos de las bases de valuación, luego del proceso de valuación como forma de asegurar la calidad del trabajo y luego abordaremos los tres métodos tradicionales de valuación: Comparables, Flujo de fondos descontados y Costo físico.



Cuadro 3: proceso de tasación





CARLOS ALBERTO VILLAR

Debemos lamentar la repentina desaparición de Carlos Alberto Villar, titular del Juzgado Nacional de 1ª instancia en lo Comercial N° 13 de la Capital Federal, quien desarrolló una larga y destacada trayectoria en el fuero comercial desde 1959 hasta el 14 de septiembre próximo pasado. En ese lapso, por sus condiciones personales, hombría de bien, capacidad y dedicación a la función pública, supo ganarse el reconocimiento, no sólo de la familia judicial, sino de los profesionales, peritos, auxiliares, empleados y cuanta persona concurriera a su despacho en búsqueda de consejo o ayuda. Tales eran su sencillez y disposición, que rápidamente pasó a ser “Cachi” para todos, ya que ése fue el apelativo con que, sin excepción, todos se dirigían a él. Fue un amigo entrañable de esta Casa, estando siempre dispuesto para su Consejo. Participó en charlas y conferencias sobre temas de nuestra actividad y fue un consultor permanente ante cualquier problema que un martillero tuviera. Más aún, intervenía personalmente tratando de encontrar su solución. Por todas esas circunstancias y muchas otras que sería largo enumerar, queremos efectuar este reconocimiento a la distinguida personalidad de nuestro querido amigo “Cachi”, quien fuera, en vida, un símbolo a la amistad.

SISTEMA DE CONSULTA DE TITULARES DE DOMINIO POR MEDIO DE INTERNET (SICOIT)

Desde el 15 de noviembre y a través de la página del Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal –www.dnrpi.jus.gov.ar– se podrá averiguar *on line* quién es titular de inmuebles, o cuántos y cuáles son los bienes de una persona.

Si no está en...



**Felices
Fiestas!!!**

●
les desea
rematexremate

no se vende.

Desarrollo de Sites Dinámicos ● Diseño de Páginas Personales

www.rematexremate.com - Tel: 4382-2411 - info@rematexremate.com

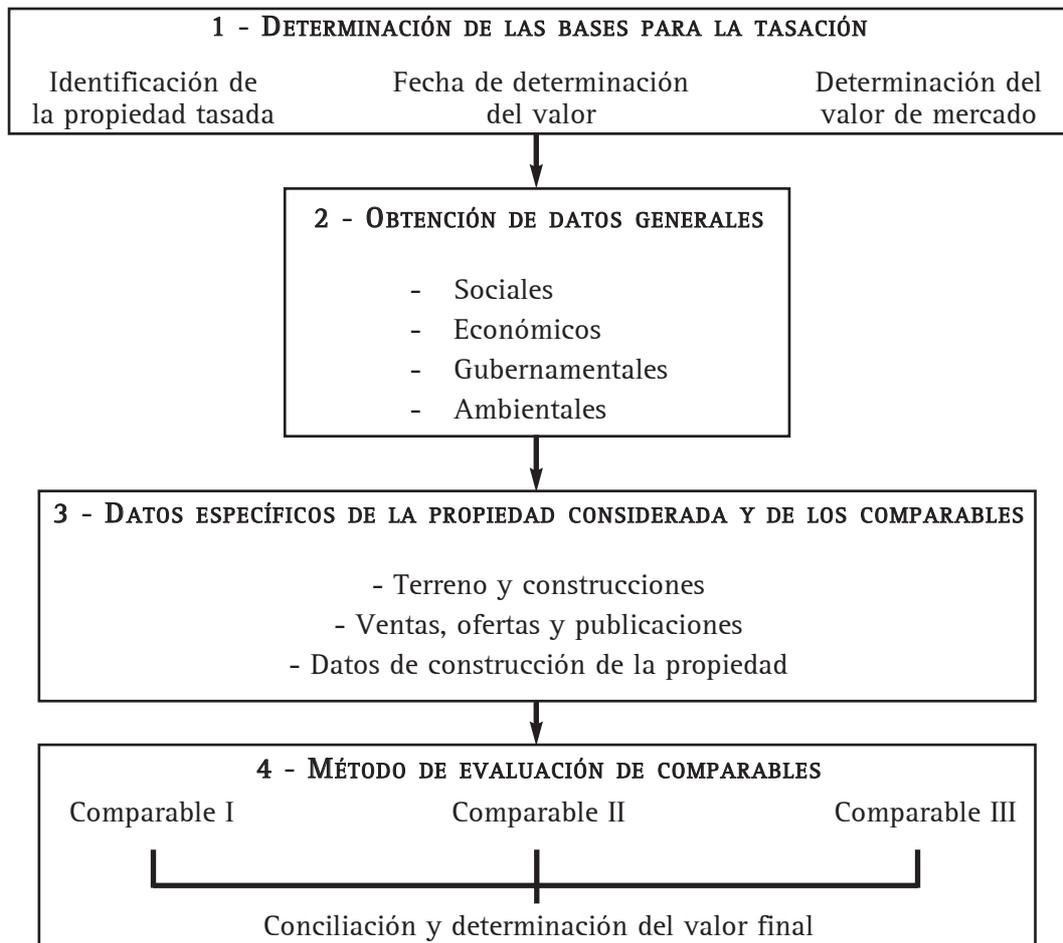
Básicamente podemos clasificar las valuaciones en dos grandes tipos de acuerdo con las bases de valuación que se tengan en cuenta, como Cuadro Valores de mercado y Valores de no-mercado.

¿Qué se considera valor de mercado?

De acuerdo con las normas de la *Appraisal Foundation* de los Estados Unidos y recogidas en la Comunicación A 2563 del BCRA:

- ❖ el comprador y el vendedor están típicamente motivados;
- ❖ ambas partes están bien informadas o bien asesoradas y cada una actúa según lo que considera su mejor interés;
- ❖ se dispone de un tiempo razonable para su oferta en el mercado inmobiliario;
- ❖ el pago se efectúa al contado o mediante acuerdos financieros comparables con él; y
- ❖ el precio representa la contraprestación normal por el bien vendido no afectado por financiación especial o concesiones de venta otorgadas, vinculadas con ella, que no sean los costos que normalmente pagan los vendedores como resultado de los usos y costumbres del mercado.

Compararemos el valor de mercado con dos valores de no-mercado como son el valor de recuperación y el valor de liquidación.



Cuadro 4: método de comparables



$$V_a = \sum_{t=1}^n \frac{FF_t}{(1+k)^t}$$

FF_t (ingreso operativo neto) = renta bruta - gastos operativos

Gastos operativos: - impuesto inmobiliario
 - tasas y servicios
 - seguros
 - mantenimiento
 - honorarios profesionales
 - otros

n: vida útil del inmueble

k: tasa de descuento

$$VA = \frac{FF}{k} \quad \text{perpetuidad}$$

$$VA = \frac{FF}{k-g} \quad \text{perpetuidad con cláusulas de ajuste}$$

Cuadro 5: valor actual

Costo del terreno + costo de la edificación = costo físico

Costo de la edificación = costo de la edificación nueva - depreciación acumulada

MÉTODO DE COSTEO DE EDIFICACIÓN NUEVA

Unidades comparativas

Costos segregados

costo promedio por m²

x

superficie edificada

- preparación del terreno
- fundaciones
- estructura
- cielos rasos
- pisos
- plomería
- electricidad
- aire acondicionado
- calefacción
- ventilación
- techos
- ascensores

Costo de la edificación

Costo de la edificación

Cuadro 6a: costo físico



DEPRECIACIÓN ACUMULADA		
Depreciación lineal	Método del saldo decreciente	Método de la depreciación de las cuotas crecientes y decrecientes
Depreciación acumulada =		
$\frac{\text{Antigüedad}}{V_{\text{útil}}} \times \text{Costo de la edificación nueva}$	$d = 1 - \sqrt[n]{\frac{V_n}{V}}$	$r = \frac{2 \cdot (100 - a \cdot n)}{n \cdot (n - 1)}$
	d: depreciación anual	r: porcentaje de crecimiento
	n: vida útil	a: porcentaje de amortización al primer año
	V_n : valor residual	n: número de años
	V: costo de la edificación	
USO DE TABLAS PARA EL CÁLCULO DE DEPRECIACIONES		

Cuadro 6b: depreciación

A continuación trataremos de recorrer todos los pasos del proceso de valuación como modo de asegurar la calidad de servicio.

El primer paso es **identificar el objeto de la tasación**.

Existen múltiples razones que llevan a contratar una tasación. Algunas de ellas son:

- determinar un precio de venta;
- determinar un precio de alquiler;
- procesos de *Mergers & Acquisitions* (Fusiones y Adquisiciones de Empresas);
- tomar decisiones de alquilar versus comprar;
- disolución de sociedades, para desinteresar a alguna de las partes;
- revalúos contables, impositivos, etc.;
- razones de financiamiento: otorgamiento o pedido de créditos;
- contratación de seguros sobre propiedades inmuebles.

Aquí volvemos a lo visto en la determinación de la base de valuación. No es lo mismo si se nos pide vender un inmueble o fijar la base para una subasta.

A continuación, a menos que indiquemos lo contrario, nos referiremos a casos en los que se evalúa de acuerdo con el valor de mercado.

No deje de ver las novedades y los nuevos servicios ofrecidos por la Corporación, en nuestra página web

www.rematescorporacion.org



Supuestos y limitaciones a la tarea

El informe de valuación debe expresar los supuestos y limitaciones a la tarea. Por ejemplo hay casos en que se trabaja sin poder ingresar a la propiedad en lo que los americanos denominan “*side walk valuation*” Eso debe explicitarse adecuadamente. Otros supuestos y limitaciones habituales son:

- El propietario manifiesta expresamente no tener impedimento alguno para disponer de la propiedad, por lo que se presume que la valuación del inmueble se realiza sobre la base de títulos perfectos, con la propiedad libre de todo gravamen, con los impuestos y gastos de administración pagos al día, sin ocupantes ni ocupación de ninguna especie como asimismo no hallarse embargado ni inhibido para disponer de sus bienes.
- No se asume responsabilidad alguna por los vicios ocultos inherentes a la estructura del inmueble objeto del presente informe.
- No se asume responsabilidad alguna por las diferencias que pudieren surgir con el valor establecido en el momento de ser efectuada la tasación, producto de modificaciones posteriores al inmueble.
- En caso de tratarse de inmuebles en propiedad horizontal no se asume responsabilidad alguna por cuestiones legales referentes a temas relacionados con las obligaciones de los consorcistas.
- El contenido del Informe de Tasación, no podrá ser difundido sin consentimiento previo y por escrito del tasador.
- La tasación no tendrá validez alguna para otros fines que los mencionados en el “objeto y finalidad de la valuación”.

Recopilación y análisis de informaciones de mercado y de la propiedad

Como en el caso de otros bienes y servicios sometidos a las reglas de una economía de mercado, el precio de un activo inmobiliario depende de la oferta de otros activos que resulten competitivos y de la demanda por parte de potenciales usuarios. Debido a que se trata de dos factores muy dinámicos, habrá que prestar especial atención a que los supuestos que se asuman en la valuación tengan en cuenta el comportamiento de la oferta y la demanda a fin de que los valores estimados resulten sostenibles en el tiempo.

La tarea de recopilación y análisis de la información necesaria para la tasación requiere de un profundo conocimiento del mercado inmobiliario. A continuación realizamos una lista de las que consideramos sus principales características:

- **Mercado no organizado:** a diferencia del mercado de capitales, no existe centralización de operaciones en el mercado inmobiliario, por tal motivo es difícil conocer el precio de un tipo específico de propiedad en un momento dado en el tiempo. Éste es sin dudas un tema vinculado con la transparencia o transmisión del flujo de información y que se relaciona con el punto siguiente.
- **Disponibilidad de información de mercado:** la información relacionada con precios, plazos de contratos, financiación y otros acuerdos que forman parte de las operaciones inmobiliarias suelen ser confidenciales y no está disponible para terceros. No se encuentra fácilmente información publicada que contenga detalles de operaciones realizadas. Las negociaciones por una específica propiedad suelen involucrar extensos períodos de tiempo debido a la complejidad de las transacciones y a la necesidad de analizar la calidad de construcción, documentos legales, etc. Por otro lado los precios a los que se cierra la operación suelen tener componentes financieros (un plan de financiación incluido) o acuerdos especiales que compensan vicios de construcción, falta de terminación, deudas fiscales o de servicios públicos, etc. Todos estos factores deben ponderarse a fin de que la información sea homogénea y, por lo tanto, comparable.



- **Discontinuidad en la concreción de las operaciones:** las transacciones en el mercado inmobiliario no son continuas, lo que dificulta el estudio del comportamiento de los precios y su evolución a lo largo del tiempo. Cuando existe información histórica de una propiedad en particular, suele ser con un importante desfase de tiempo que es necesario ponderar adecuadamente.
- **Inmovilidad de los bienes raíces:** a diferencia de las demás alternativas de inversión disponibles, los bienes raíces se encuentran adheridos a una localización determinada. El éxito o el fracaso de un negocio inmobiliario está altamente ligado a los sucesos y las tendencias que afectan al entorno geográfico inmediato en el que se encuentra (en la evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria, se suele decir que el éxito depende de tres factores: localización, localización y localización). Acciones, bonos y *commodities* no están ligados a una específica localización, por lo que generalmente se pueden mover de un mercado a otro si las expectativas no son satisfechas. En cambio en el mercado inmobiliario existe una fuerte dependencia de la localización. El área en que se emplaza el inmueble debe ser analizada con idéntica profundidad que el producto mismo.
- **Segmentación del mercado:** el mercado inmobiliario está dividido en numerosos segmentos que no necesariamente se comportan de la misma forma. La primera segmentación que surge es por tipo de producto (residencial, oficinas, retail, industrial, etc.). Luego por áreas geográficas (ejemplo: oficinas en microcentro, macrocentro y áreas suburbanas). A su vez se puede segmentar por categorías (oficinas clase A, clase B, clase C) y así se podrá continuar teniendo en cuenta otros factores. El comportamiento en cada segmento es diferente: un proyecto exitoso de oficinas clase A en el microcentro, probablemente no lo sea si se lo localiza en un área suburbana de baja densidad donde no existe la demanda por ese tipo de espacio.
- **Regulaciones gubernamentales:** el sector inmobiliario se encuentra fuertemente regulado y se encuentra alcanzado no sólo por normativa local, sino también provincial y nacional. Las nuevas construcciones deben ajustarse a las normas de zonificación, ambientales y constructivas. Por otro lado el componente impositivo que pesa sobre los inmuebles suele ser una desventaja comparativa frente a otras alternativas de inversión. Todo análisis que se realice deberá tener en cuenta los efectos de las políticas y normas de los gobiernos nacionales, provinciales y municipales.
- **Tendencias del mercado:** aunque existen numerosos mercados mucho más volátiles (por ejemplo *commodities*) el mercado inmobiliario está sujeto a grandes fluctuaciones en el tiempo. La oferta y la demanda en el mercado inmobiliario rara vez se encuentran balanceadas. Ante excesos de demanda, desarrollistas oportunistas ingresan al mercado y construyen nuevos productos que pronto exceden a los requisitos de la demanda produciéndose vacancia en el mercado. El tiempo necesario para la construcción de nuevos proyectos, el tamaño de los proyectos, la falta de información de mercado y de alternativas financieras contribuyen a la naturaleza cíclica del mercado inmobiliario. Factores económicos como empleo, nivel de ingreso, nivel de actividad económica y salud del mercado financiero, afectan los precios e impactan en las fuerzas que conducen el mercado inmobiliario. Debido a que la información de mercado es imperfecta es difícil de leer y valorar el impacto de la naturaleza cíclica del mercado inmobiliario. La oferta se ajusta lentamente: toma tiempo a la oferta de bienes raíces ajustarse a la demanda a través del desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios o de la conversión de un uso a otro. Ésta es una complicación adicional para fijar el valor de un activo inmobiliario.
- Pocos compradores y vendedores al mismo tiempo: comparados con otros mercados, especialmente con el de bonos y acciones, en el mercado inmobiliario hay generalmente pocos compradores y vendedores para una propiedad específica en un momento determinado en el tiempo. Esto trae como consecuencia que en una transacción el precio definitivo difiera



LOPEZ BASAVILBASO

REMATADORES

MAGDALENA MALBRÁN DE LOPEZ BASAVILBASO

JUAN ANGEL LOPEZ BASAVILBASO

JACINTO E. LOPEZ BASAVILBASO

Av. CÓRDOBA 1388, 2° A
C1055ABB BUENOS AIRES

TELEFAX: 4375-5492
TEL.: 4375-5560

E-MAIL: lopezbasavilbaso@fibertel.com.ar

Juan A. Solimano
MARTILLERO PUB. NACIONAL
REMATES

Viamonte 920, 3° D
C1053ABT Buenos Aires

JUAN ALBERTO SOLIMANO

ADMINISTRADOR JUDICIAL DE INMUEBLES

MARTILLERO PÚBLICO

MAT. NAC. 400 - L65 - F158

Tel.: 4393-3785 / 4394-2363

E-mail: admsolimano1@arnet.com.ar



TOMÁS ANTONIO MASETTI

MARTILLERO PÚBLICO

SUBASTAS JUDICIALES Y PARTICULARES

LAVALLE 1328, PB

CELULAR: (15) 4947-5063

C1048AAH BUENOS AIRES



Talcahuano 481 3° Piso - Capital Federal • Tel: 4382-2411 • E-mail: publicidad@cadenazzi.com.ar

de lo que, *a priori*, se consideraba su “valor de mercado”. Esto significa que en algunos casos un comprador en particular pueda influir en el precio. Ésta es una diferencia significativa respecto de lo que se podría considerar un mercado de competencia perfecta en el cual el precio viene dado y los compradores no tienen posibilidad de influir en él. En el mercado inmobiliario los precios se encuentran frecuentemente afectados por el comportamiento de los compradores. Desde el punto de vista del producto, podemos decir que cada inmueble es único. Debido a las características anteriormente enunciadas podemos concluir que ningún inmueble es exactamente igual a otro. Aún en un mismo edificio dos unidades difieren entre sí en vistas, luminosidad, aireación, detalles de terminación, etc. Debido a que cada propiedad es única hay que ponderar adecuadamente la elección de comparables a la hora de utilizarlos en una valuación inmobiliaria.

Una vez que se han tenido en cuenta estas consideraciones de carácter general es necesario profundizar en el segmento de mercado en que se ubica la propiedad a tasar. Recoger y analizar la información correspondiente al mismo tipo de producto, en la misma localización, en similar categoría.

Aquí es importante formarse un juicio acerca del área de influencia en la cual se localiza el inmueble, de sus accesos, seguridad, áreas verdes, nivel socio económico del entorno, actividades que se desarrollan y permitidas por las normas de planeamiento urbano vigentes, zonificación, etc.

Finalmente el tasador recopilará y analizará la información vinculada con la propiedad específica a tasar. A tal efecto el tasador reunirá la información provista por el deudor a la entidad financiera y la confirmará en forma independiente. Inspeccionará personalmente la propiedad a tasar, examinará el exterior de las que resulten comparables, revisará y analizará la documentación necesaria (planchetas, títulos de propiedad, planos habilitados, reglamento de copropiedad si se tratara de un inmueble sometido al régimen de propiedad horizontal, etc.)

La tarea de inspección incluye determinar el tipo y calidad de construcción, observar sus condiciones físicas y formarse un juicio acerca de la funcionalidad y de las mejoras con que cuenta.

El tasador debe focalizar su atención no sólo en la propiedad en sí misma, sino en como ésta interactúa con su entorno y con su segmento de mercado competitivo. Factores tales como niveles de alquiler, precios de venta, expensas, tasas de vacancia, de absorción, etc. deben analizarse no sólo en forma individual sino probadas frente al mercado. Es razonable que un edificio de propiedad horizontal con bajos niveles de expensas sea preferible a otro similar pero con altos gastos comunes. Altas tasas de vacancia en un mercado permiten presuponer que los precios tenderán a la baja, etc.

Verificar el mejor uso posible

El análisis del mejor uso posible es un paso que habitualmente se deja de lado en las tasaciones tradicionales pero que tiene una importancia fundamental por la información adicional que proporciona a quien debe tomar decisiones.

Este análisis consiste en plantear distintos escenarios de uso para la propiedad bajo análisis. Obviamente, el primer uso que se plantea es el uso actual y a partir de allí usos alternativos.

A efectos de analizar el mejor uso posible habrá que hacerse las siguientes preguntas:

- ¿qué usos están legalmente permitidos?;
- ¿cuáles son físicamente posibles?;
- ¿qué mercado existe para los usos planteados?;
- ¿cuál es el que resulta más productivo?

El caso más usual que se plantea es comparar el inmueble tal cual se encuentra al momento de la valuación respecto de la alternativa que representa el terreno libre de toda construcción. Existen casos en los cuales el inmueble en el estado actual vale menos que el valor de la tierra propiamente dicha deducidos los costos de demolición.



En este caso puede darse que un inmueble construido en el pasado, de acuerdo con normas de zonificación y uso vigentes y orientado a un cierto mercado, hoy no resulte óptimo en esa localización y su valor como terreno sea superior aun cuando haya que afrontar costos de demolición.

No es necesario que cambien todos los factores (zonificación, técnicas de construcción, condiciones de mercado, etc.), tal vez el cambio de uno solo de ellos sea lo suficientemente significativo como para que el valor alternativo sea mayor: por ejemplo un cambio de zonificación, la aparición de externalidades positivas por un cambio significativo en el entorno, etc.

La comparación con la tierra no es siempre posible. Por ejemplo si se analiza una unidad funcional de un inmueble que se halle bajo el régimen de propiedad horizontal. No obstante, esto no invalida el análisis.

Otro análisis para verificar el mejor uso posible es evaluar la propiedad antes y después de reformas. Podría resultar que, de la realización de reformas a la propiedad, su valor se incrementara significativamente. En esos casos el tasador debería estimar el valor antes y después de las reformas, pudiendo resultar que el valor de la propiedad reciclada, sea mayor que en el estado en que se encuentra actualmente más los costos del reciclado.

Seleccionar el método de valuación

Si bien la problemática de los diferentes métodos de valuación la trataremos en el próximo capítulo, hemos hecho aquí algunas consideraciones de carácter general.

Todo el proceso de tasación culmina en un valor que se le asigna al inmueble bajo estudio. El análisis de la valuación es el punto del proceso en que el tasador completa la investigación de los datos que ha reunido, lo que lo lleva a una conclusión sobre el valor de mercado para la propiedad tasada.

De acuerdo con la definición que surge de las USPAP y adoptadas en nuestro país por el BCRA, se tratará de llegar a un valor de mercado que es el precio más probable que obtendría un inmueble en un mercado competitivo y abierto en todas las condiciones necesarias para una venta justa, que es aquella en la que el comprador y el vendedor actúan con prudencia, en forma consciente y suponiendo que el precio no sea afectado por estímulos indebidos.

Cada uno de los métodos de valuación enfoca el problema desde diferentes perspectivas y considera los datos desde diferentes fuentes. El proceso de valuación por más de un método asegura su confiabilidad. En aquellos casos en que fuera posible, sería recomendable que el tasador intentara aplicar más de un método para hacer un control cruzado y apreciar desde cada uno el valor del inmueble.

En caso de que los diferentes métodos no permitan arribar a similares valores, habría que buscar las razones y exponerlas adecuadamente en las conclusiones. En algunos casos la razón podría ser la existencia de un uso mejor al determinado en el paso anterior, en cuyo caso el cruzamiento de resultados nos habría conducido a replantearnos el mejor uso posible de la propiedad. En otros casos se podría estar evidenciando la falta de consideración de algún supuesto o de alguna limitación que invalide el resultado en alguno de los métodos.

Conclusiones y recomendaciones

Después de que el tasador ha estimado el valor usando uno o más métodos de valuación, debe volcarlo en el "Informe de Tasación" que contiene las conclusiones y recomendaciones. Éste debe contener como mínimo una descripción de la propiedad, su entorno, fecha de visita a ésta, información relevada y valor al que se arriba.

El BCRA proporciona un modelo de Informe de Tasación a fin de uniformar los procedimientos y facilitar la evaluación por parte de las entidades financieras. Para algunos tasadores el modelo propuesto puede representar un cambio en la forma de presentación de la infor-



mación. No obstante, el formulario en cuestión no pide al tasador que modifique la modalidad en que él forma su opinión del valor, sino sólo la manera en que la recopilación de datos y el análisis son resumidos y presentados.

Es fundamental que en las conclusiones y recomendaciones el tasador vuelque su impronta personal para darle a la tarea un carácter de consultoría y asesoramiento y no un simple ofrecimiento de un valor de mercado.

En las conclusiones no sólo realizará la mejor estimación del valor de la propiedad, sino que explicará los criterios seguidos, justificará la elección del método de valuación, emitirá opinión acerca de la calidad de la información relevada y finalmente firmará el informe asumiendo las responsabilidades por su contenido.

CARRERA UNIVERSITARIA EN LA UNIVERSIDAD DEL SALVADOR

Integrantes del Consejo Directivo de esta Corporación han participado en el dictado de la materia "Introducción a la Actividad Profesional" del primer año de la carrera de Martillero y Corredor que se cursa en esa casa de altos estudios.

Se complementa el dictado de esa materia con clases dictadas por miembros del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Propiedad Horizontal y Actividades Inmobiliarias.

Complementariamente, se ha invitado a los alumnos a participar del Segundo Ciclo de Actualización para Martilleros que se ha dictado en nuestra sede.

Asimismo, algunos de los alumnos han concurrido a presenciar remates celebrados en nuestros salones, obteniendo de esta manera una experiencia directa de nuestra profesión.

¿PORQUÉ MARTILLERO Y CORREDOR UNIVERSITARIO EN LA USAL?

*por Dr. Práxedes M. Sagasta
Decano*

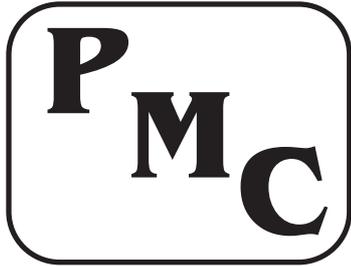
A lo largo de la última década, hemos sido testigos de una profunda transformación en la vida económica y social de nuestro país, donde el sector del corretaje comercial y subastas públicas no ha sido ajeno.

Estos hechos han producido un recambio en el personal necesario para dichas actividades requiriendo un perfil moderno acorde a las nuevas circunstancias del sector, exigiendo profesionales con sólidos conocimientos básicos del complejo conocimiento interdisciplinario usado en la actividad.

Este dato de la realidad ha puesto al sector educativo frente a la necesidad de generar capacidades y destrezas en el alumnado que puedan adaptarse a los cambios que se exigen.

El programa está concebido en dos ciclos; un cuerpo teórico, en donde se verán herramientas técnicas necesarias para el desarrollo de esta actividad; y otro eminentemente práctico en el cual se desarrollarán los distintos aspectos de la actividad inmobiliaria y la vinculada con los remates judiciales y extrajudiciales. La adecuada formación de los futuros egresados brindará al sector, la profesionalización de las estructuras.





PATRICIO MARÍA CARRERAS

MARTILLERO PÚBLICO

Av. Corrientes 1894, 3°
C1045AAN Buenos Aires
Tel.: 4374-1949 / 4371-7340
pcarreras@trevisa.com.ar
patriciocarreras@ciudad.com.ar

LEONARDO CHIAPPETTI
GUILLERMO T. CHIAPPETTI

MARTILLEROS PÚBLICOS
NACIONALES Y PROVINCIALES

Tucumán 893, 3° G
C1049AAQ Buenos Aires
Tel.: 4322-1277/5585
www.remateschiappetti.com



LEANDRO H. GUTIÉRREZ

MARTILLERO PÚBLICO

Lavalle 1546, 7° D
C1048AAL Buenos Aires
Telefax: 4374-4197
Celular: (15) 5183-7777
E-mail: lhgutierrez@hotmail.com

GASTÓN LABOURDETTE

MARTILLERO PÚBLICO

Viamonte 1479, 10° C
C1055ABA Buenos Aires
Tel.: 4371-5396
Telefax: 4372-9616



ASOCIACIÓN AMERICANA DE REMATADORES, CORREDORES INMOBILIARIOS Y BALANCEADORES XIV CONGRESO BIENAL AMERICANO



Los miembros de la delegación de la Corporación, Eduardo Crivelli Granelli, Jacinto Lopez Basavilbaso, Miguel Carrera Baliero, Adolfo N. Galante, Eduardo Saravia y Alberto E. Bieule con Alfredo Martínez Oliva, presidente de la Asociación Americana

CON motivo de la realización en Santiago de Chile del XIV Congreso Bienal de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores, la Corporación estuvo representada por los siguientes integrantes de su Consejo Directivo: Sr. Alberto E. Bieule, Presidente; Sr. Eduardo Saravia, Vicepresidente 1º; Sr. Eduardo Crivelli Granelli, Vicepresidente 2º; Sr. Adolfo Norberto Galante, Secretario; Sres. Miguel Carrera Baliero y Jacinto E. Lopez Basavilbaso, Consejeros, quienes concurren con sus respectivas esposas, integrándose así a las numerosas representaciones del Uruguay, Brasil, Paraguay, Ecuador, del país anfitrión y, obviamente, de la Argentina.

Nuestro agradecimiento por las afectuosas demostraciones recibidas a lo largo de las jornadas en que se desarrolló este importante acontecimiento.

Asistimos a un ciclo de conferencias que nos ilustraron, en los que hemos participado activamente, no sólo con nuestra propia

exposición, que estuvo a cargo del Sr. Alberto E. Bieule, sino también en todas las ocasiones en las que se abrió el debate respecto de tan variados temas que versaron sobre las actualidades inmobiliarias de cada país y sus perspectivas futuras. Los remates judiciales y extrajudiciales han tenido una importante cabida en las deliberaciones, como así también el análisis de los diferentes recursos y herramientas financieros disponibles para nuestras actividades.

Entrega de un presente

En la ocasión, La Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios concretó la entrega de un regalo a la entidad organizadora, Asociación Gremial de Corredores de Propiedades de Chile (COPROCH). Se trató de un cuadro con el facsímil de un boleto de compra-venta de un lote de terreno, vendido en público remate por don Rufino de Elizalde, uno de los fundadores de esta Corporación en lo que se reconoce como el primer remate efectuado en la república de Chile.





ANTARTIDA, EN LA DIRECCION CORRECTA.

Crecimos con decisión, comprometidos con nuestros valores. Trabajamos de cara al futuro con transparencia, disciplina y una amplia vocación de servicio.

Antártida Compañía
Argentina de Seguros S.A.
Reconquista 601/9 - Piso 1º
C1003ABM, Capital Federal

Tel. (11) 5236-5206 (líneas rotativas)
Fax: (11) 4311-4394
antartida@antartidaseguros.com.ar
www.antartidaseguros.com.ar


ANTARTIDA
SEGUROS

ASAMBLEA ANUAL NUEVO CONSEJO D

Tal como estaba previsto y conforme con la tradición impuesta desde su fundación, la Corporación celebró el día 19 de agosto, con la presentación de una lista única. El nuevo Consejo Directivo está integrado por: presidente: Horacio Mooney; vicepresidente 1º: Miguel Carrera Baliero, vicepresidente 2º: Eduardo E. Crivelli Granelli, secretario: Adolfo N. Galante, prosecretario: Miguel Carrera Baliero, actas: Guillermo T. Chiappetti; vocales: titulares: Jorge Antúnez Vega, Ricardo Oliveri de la Rie, Alberto C. Bieule, Jacinto E. Lopez Basavilbaso, Gastón Labourdette, Roberto M. Plorutti y Javier F. Galli; suplentes: Rufino de Elizalde, Mariano Espina Rawson (h) y Juan Antonio Saráchaga.

Como se advertirá, contamos nuevamente con la invaluable experiencia de Horacio Mooney, presidente de la Corporación, y con la incorporación de jóvenes rematadores como Javier Francisco

Luego de la celebración de la Asamblea y renovadas sus autoridades, se sirvió el tradicional almuerzo en el Club de la Propiedad Horizontal y Actividades Inmobiliarias, FIABCI, Cámara Inmobiliaria Argentina



De izquierda a derecha: de pie: al fondo: Miguel Carrera Baliero, Jacinto Lopez Basavilbaso, Rufino de Elizalde, Horacio Mooney, Javier Galli, Alberto C. Bieule, César M. Estevarena, Ricardo Oliveri de la Rie, Alberto E. Bieule, Eduardo Crivelli Granelli, Gastón Labourdette, Roberto M. Plorutti y Jorge Antúnez Vega.

AL ORDINARIA O DIRECTIVO

Corporación de Rematadores ha renovado sus autoridades mediante elecciones celebradas el pasado día 15 de mayo de 2018 de la siguiente manera: presidente: Alberto E. Bieule, vicepresidente 1º: Eduardo Saravia, Miguel Carrera Baliero, tesorero: Miguel P. de Elizalde, protesorero: Juan V. Tedín, secretario de la Riega, César M. Estevarena, Horacio J. Mooney y Osvaldo A. Rolandelli, suplentes: Alberto C. Galli; órgano de fiscalización: titulares: Álvaro Barros, Armando Baistrocchi y Lorenzo Ezcurra Balboa.

Horacio J. Mooney, luego de su paso en la presidencia de otras instituciones colegas y amigas en la provincia de Buenos Aires, fue recibido en un momento de la tarde por el presidente Alberto E. Bieule, el vicepresidente Eduardo Saravia y el secretario de la Riega, César M. Estevarena, en un momento de la tarde en el salón de la Cámara Argentina de Rematadores, con la asistencia de numerosos socios e invitados, destacándose la presencia de representantes de la Universidad del Salvador, de las instituciones colegas y afines (Cámara Argentina de Rematadores, Colegios de Martilleros y representantes de distintos Colegios Profesionales, entre otros).

El momento fue aprovechado para un momento de convivencia y networking, con la asistencia de numerosos socios e invitados, destacándose la presencia de representantes de la Universidad del Salvador, de las instituciones colegas y afines (Cámara Argentina de Rematadores, Colegios de Martilleros y representantes de distintos Colegios Profesionales, entre otros).



De izquierda a derecha: Álvaro Barros, Guillermo Chiappetti y Osvaldo Rolandelli; al frente: Jorge Antúnez Vega, Rufino de Oliveri de la Riega y Mariano Espina Rawson (h); sentados: Juan V. Tedín, Eduardo Saravia, Alberto C. Galli y Adolfo N. Galante.



Eduardo Crivelli Granelli, Eduardo Saravia, Jacinto Lopez Basavilbaso y Juan V. Tedin en el momento de dar inicio a la Asamblea

Parte del público asistente



Eduardo Crivelli Granelli, Eduardo Saravia, Alberto E. Bieule, Adolfo N. Galante y Miguel de Elizalde al finalizar la Asamblea

El nuevo presidente, Alberto E. Bieule, propone un brindis a los asistentes al cóctel posterior.



Renovación de las autoridades de la Asociación Americana

Coincidiendo con la realización del Congreso Bienal de la Asociación Americana, se celebró la correspondiente Asamblea para renovar mandatos.

Los representantes de la Corporación de Rematadores manifestaron su apoyo y reconocimiento al Sr. Alfredo Martínez

Oliva, expresando la satisfacción de nuestra Institución, en su calidad de socia fundadora, por su labor al frente de la Americana.

Como era de esperar, hubo un amplio consenso para que el Sr. Alfredo Martínez Oliva fuera reelegido por un nuevo período como presidente de esa prestigiosa institución internacional.

SINDICATO PROFESIONAL
DE CORREDORES DE PROPIEDADES
CASILLA 700
SANTIAGO

PRIMER REMATE EFECTUADO EN CHILE CON LA COOPERACION
DE LA FEDERACION ARGENTINA DE MARTILLEROS, REALIZADO
POR DON RUFINO DE ELIZALDE Y DON FERNANDO TRONCOSO A.

BOLETO DE COMPRA VENTA

He comprado al Corredor de Propiedades don Roberto González Lira, vendido por orden del señor don Israel Wechnik el sitio ubicado en la ciudad de Santiago, calle Valdivia N° 258 al 388 que mide 18 metros de frente por 28,80 metros de fondo aproximadamente, siendo su terreno irregular y con una superficie total de 700 metros cuadrados. Esta venta se realiza ad corpus por la suma de \$1,060,000.- (Un millón sesenta mil pesos)

El precio de compra podrá abonarse: \$400,000.- (cuatrocientos mil pesos) al contado, en el momento de escriturar y el saldo en dos cuotas iguales a seis y doce meses plazo con interés del 8% anual, pagadero por semestres anticipados y garantía hipotecaria de la misma propiedad, en primer término.

La escritura deberá ser otorgada dentro de los treinta días de la fecha ante el Notario que designe el vendedor.

El comprador recibe la propiedad en las condiciones en que se encuentra.

Los gastos de escritura e Impuesto a la Transferencia serán pagados por metades.

He depositado en poder del Corredor, en seña, la suma de \$70,000.- (setenta mil pesos) en Boleta de Garantía del Banco Italiano, N° 3801 en garantía de este compromiso y del pago de la comisión del 2% que me corresponde pagar a ellos por su intervención en este negocio.

Hecho en Santiago de Chile, 8 de Noviembre de 1947.

Domicilio

Firma

SINDICATO PROFESIONAL
DE CORREDORES DE PROPIEDADES
SANTIAGO DE CHILE

Facsimil del boleto de compra-venta de lo que se reconoce como el primer remate efectuado en la República de Chile, a cargo de D. Rufino de Elizalde, en 1947



**ASOCIACIÓN AMERICANA DE REMATADORES, CORREDORES
INMOBILIARIOS Y BALANCEADORES
XIV CONGRESO BIENAL AMERICANO**

Alocución pronunciada por la delegación de la Corporación en el XIV Congreso Bienal Americano de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores.

por Alberto E. Bieule

SEGÚN la tesis sostenida por el autor Spencer sobre el origen de las profesiones, es admisible que la profesión de rematador haya tenido sus comienzos en las cercanías de las iglesias y templos. Por de pronto, el hecho más evidente que se conoce al respecto es el de que se aprovechaban las aglomeraciones de público en los atrios de las iglesias para “pregonar” lo que habría de ser objeto de subasta. En Egipto las reuniones del pueblo en los templos daban ocasión a multitud de transacciones.

¿Cómo y porque surgió la profesión del rematador dentro del comercio? A medida que fue extendiéndose la costumbre de producir para vender, la cual corría paralela con la de los que compraban sus productos, llegó un momento en que determinada mercancía tuvo dos o más interesados a un mismo tiempo; aquel de entre ellos al que se le ocurrió ofrecer mejor precio que los otros interesados, dejó sentada la base de la profesión que, con el correr de los siglos habría de ser la de los actuales martilleros. Para completar la hipótesis de Spencer hay que asociar a lo dicho la circunstancia de que las transacciones, como dije al principio se realizaban en los atrios o proximidades de las iglesias y templos y entonces poco cuesta aceptar que los sacerdotes –iniciadores de todas las profesiones que vienen de la antigüedad– han sido parte en la de los martilleros.

La referencia más antigua que conocemos respecto de los remates es la que cita el

autor Juan Alcides Plaza y que se refiere a Herodoto, padre de la historia, (484-406 a. c. en el primero de sus 9 libros la historia).

Dice que entre las leyes de Babilonia hay una a su entender muy sabia. Consiste en una función muy particular que se celebra una vez al año en todas las poblaciones. Luego que las doncellas tienen edad para casarse las reúnen y las conducen a un sitio en torno del cual hay una multitud de hombres en pie. Allí el pregonero las hace levantar de una en una y las va vendiendo, comenzando por la más hermosa. Después que ha rematado a la primera por un precio muy alto continúa con la que le sigue en hermosura, y así las va vendiendo no como esclavas, sino como esposas de los compradores. De este modo los Babilonios más ricos que se hallaban en estado de casarse, trataban de superarse unos a otros en la generosidad de las ofertas, y adquirían las mujeres mas lindas y agraciadas, aquí vemos nacer la “puja”.

Se ve que el sistema de invitar al público a reunirse, para vender por cuenta de terceros, ha evolucionado desde el pregonero antiguo hasta el martillero de hoy, que es factor preponderante e insustituible del comercio. Posteriormente aparece la palabra “subasta” para determinar esa actividad. El vocablo viene de las latinas sub y asta –bajo la lanza– porque entre los romanos se ponía por señal una lanza en el lugar donde se realizaría una venta pública. Así esta gente que vivía guerreando, vendía el botín tomado al adversario.

Tal modo de vender al mejor postor se extendió por todos los pueblos del mundo como una actividad a la que no se le encontró como reemplazarla, por considerar, que es absolutamente irremplazable.

Los españoles que vinieron a poblar estas tierras después del descubrimiento





ESTUDIO INMOBILIARIO
RICARDO H. NOLÉ
MARTILLERO PÚBLICO - PROPIEDADES

*Para recordar:
antes de comprar, vender o alquilar, consulte a Inmobiliaria "NOLÉ"*

BARTOLOMÉ MITRE 1937
C1039AAC BUENOS AIRES

TELEFAX: 4953-1541
4953-8724

ADOLFO NORBERTO GALANTE
MARTILLERO PÚBLICO

LIBERTAD 434, 11° "115"
C1012AAJ BUENOS AIRES
E-mail: ng@norbertogalante.com.ar

TELEFAX: 4381-3871
www.norbertogalante.com.ar

CARTELES



CARTELES PARA:

REMATES

OBRAS

INMOBILIARIAS

GRÁFICA AUTOADHESIVA

4305-8664

4304-6217

ANA MARÍA MOULIA

ARQUITECTA (UBA) • MARTILLERA PÚBLICA
CÁMARA NACIONAL DE APELACIONES EN LO COMERCIAL

TELEFAX: 4865-3539/4688

anamariamoulia@hotmail.com

CELULAR: (15) 5529-3503

ALFREDO EZEQUIEL BOLLÓN

MARTILLERO PÚBLICO
ARQUITECTO (UBA)

MEDRANO 1777 ESQ. PARAGUAY
C1425GDC BUENOS AIRES

4827-2858/59
alfredobollon@fibertel.com.ar

OMAR GANDINI Y BETIANA CARLA GANDINI

MARTILLEROS PÚBLICOS
CAPITAL Y PROVINCIA DE BUENOS AIRES

CORTINA 1724
C1408GXH BUENOS AIRES

TELEFAX: 4567-1351
CORREO-E: betianagandini@yahoo.com.ar

RICARDO ALEJANDRO SÁNCHEZ

MARTILLERO PÚBLICO
CAPITAL FEDERAL Y DEPTO. JUDICIAL QUILMES

MAIPÚ 466, 2° 217
C1006ACD BUENOS AIRES

TEL.: 4322-4807 / (15) 5339-1910
CORREO-E: martrillerosanchez@hotmail.com

traieron entre sus costumbres, esta de la subasta y ello demuestra que el remate es una forma ideal de comerciar que se adapta a la mentalidad de todos los pueblos cualesquiera sean sus creencias religiosas y sus formas de gobierno.

Llegando al Virreinato del Río de La Plata, la palabra remate es mencionada por primera vez en los “acuerdos del extinguido Cabildo de Buenos Aires en el tº 1º, Lº 1º acta del 29 de abril de 1589. Esa acta nos demuestra que los remates eran cosa normal en aquella época, y que el objeto de los mismos lo constituían la carne o ganadería y el trueque de ésta por trigo. El acto de “publica almoneda”, como también se llamaba a las subastas, anunciado previamente por la ciudad. Un pregonero acompañado de otro que tocaba el tambor se presentaba en las plazas públicas, en los atrios de las iglesias, y en otros pocos lugares concurridos y leían el bando anunciando el remate e invitando a la gente a concurrir al mismo. En el frente del Cabildo se colocaba el bando, y el día y hora señalado se instalaba un escritorio donde tomaba ubicación el escribano con pluma y papel, autoridades, el pregonero y el rematador que pedía a la concurrencia que superara la base. El pregonero repetía las ofertas y adjudicado el lote objeto de la subasta, anunciaba el nombre del comprador, terminando la ceremonia y labrando el acta respectiva.

El primer rematador que se conoce, en el Río de la Plata, fue don Antonio Ponce, un catalán de 27 años recomendado por la Corona fue considerado por Sebastián Gaboto apto para ejercer tareas donde se exigían honestidad y mesura así que le confió los bienes de Otavian de Brine, armador genovés de su expedición que había enfermado y fallecido casi de inmediato en las costas del Brasil, para ser vendidos en “almoneda” y pudiesen ser transferidos a través de una puja a los mas calificados oferentes. El anuncio se hizo publico a poco de entrar la armada en el Río de la Plata y allí salieron a relucir los bienes a subastar. Por los artículos de uso personal había algunos

interesados, incluyendo entre ellos a Sebastián Gaboto. Sin embargo, éste prefería cubrir las apariencias y no figurar como directo comprador; ahí aparecen los primeros “grupies” llamados Francisco César y Miguel de Rifos. Otros sabiendo esto se apartaban del remate, junto con quienes por superstición, no querían entrar en posesión de pertenencias de un fallecido.

Los rematadores como profesionales, comenzaron a actuar al finalizar el primer cuarto del siglo XIX. Se cree que las ventas “bajo martillo” las inició en la República Argentina en 1826 don Tomás Gowland, que fue el primero que ejerció entre nosotros, y su martillo se conserva en el museo Fernández Blanco de Buenos Aires. Fue alrededor de 1870 época en que comenzó a tomar algún incremento la venta de tierra en Buenos Aires y los martilleros empezaron a ofrecer tren gratis y almuerzo criollo a los concurrentes a los remates que se realizaban en los alrededores. La primera “oficina de tierras” fue la denominada “La Territorial” de don Federico Dewnhy (holandés) y Daniel Miroli (italiano). Comenzaron con una fracción de tierra que era parte de la estancia “11 de octubre” (es posible que el nombre de esta estancia haya sido el motivo de que en la Argentina festejamos en esa fecha el Día del Martillero), situada en el partido de Merlo que don Tomás Gahan vendiera a los señores Manuel y Enrique Quintana, Miguel Navarro Viola, Julio Harry Wulff y Valdemar Lansen, esto se convertiría en lo que hoy es Pontevedra y fue escriturado ante el Registro del escribano Vilela el 6 de febrero de 1873. Eran 2.733 ha y se vendieron en 4.650.000 pesos de la moneda corriente de esa época. Los planos de subdivisión fueron confeccionados por el ingeniero Juan Dillon y comprendía lotes, quintas y chacras, la venta fue en 15 mensualidades y el público remate fue realizado por la firma Weheley, Giménez y Cía. A Tomás Gowland lo siguieron Mariano Aran, Bautista Alchourron, Balbín, Plowes y Mariano Billinghamurst, gran señor del martillo, quien, según crónicas de esos tiempos,



hizo escuela de rectitud y honró en alto grado a la profesión de martillero. Inició en estas actividades a don Adolfo Bullrich, uno de los más grandes rematadores que ha tenido el país, quien dio su primer remate propio el 5 de abril de 1867 a las 12.00, subastando un gran establecimiento de matadero, fábrica de cebo y barraca situado en la calle Rivadavia a la altura de plaza Once (Miserere) y con frente a la calle Victoria hoy Hipólito Yrigoyen. Existieron en Buenos Aires en el siglo XIX y a principios del XX “varios patios de remate” a parte del de Bullrich (hoy Patio Bullrich, conocido *shopping* de alta calidad) estuvieron los de Baltar y Quesada, F. C. Bollini y Cía., Cebet y Llambí, José M. de Yriondo y Cía., Casares Hnos. y Cía., etc.; en algunos de ellos se remataban vacunos y lanares, en otros, carruajes, aves, plantas, árboles frutales, etc. De algunos de esos “patios” eran

asiduos concurrentes al filo del mediodía los ex presidentes de la República Argentina Julio A. Roca, Carlos Pellegrini y Roque Sáenz Peña, don Bernardo de Irigoyen, don Exequiel Ramos Mejía, el general Inocencio Arias, Máximo Paz y muchas otras personalidades que habían convertido tales “patios” en sitios propicios para debatir sobre los problemas de la época.

Los martilleros Adolfo Bullrich, Francisco P. Bollini y José Guerrico fueron intendentes municipales de Buenos Aires y don Alberto Casares, gobernador de la provincia de Buenos Aires.

El remate industrial, en forma particular, logra imponerse en el país, luego de que remates de inmuebles como de hacienda y obras de arte ya lo habían hecho, pues había cierta reticencia a la realización de la subasta debido a que la misma llevaba implícita la frase “bandera de remate”.

La Corporación de Rematadores invita a los señores Martilleros y Corredores Inmobiliarios al

COCKTAIL

Que se servirá el próximo jueves 9 de diciembre a las 19:30. El costo de la tarjeta es de \$ 30, debiendo destacarse que, a pesar de los incrementos verificados en el último año en todos los rubros involucrados, hemos decidido, con gran esfuerzo, mantener el mismo valor que en 2003.

ACTUALIZACIÓN DE DATOS DEL REGISTRO DE SOCIOS

Señores socios: con el objeto de mantener actualizado el padrón y optimizar el envío de información institucional y profesional, les solicitamos nos informen los cambios de domicilio, teléfono y dirección electrónica.



**OPINIÓN DE LA CORPORACIÓN DE REMATADORES
SOBRE EL PROYECTO DE CREACIÓN DEL
“COLEGIO PÚBLICO DE MARTILLEROS Y CORREDORES
INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES”**

Con motivo de haber tomado conocimiento de la existencia de este proyecto, nos dirigimos con fecha 30 de julio de 2004, al Dr. Jorge Enríquez, diputado de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y coautor de la mencionada iniciativa, solicitándole nos conceda una audiencia con el objeto de hacerle conocer nuestra posición al respecto.

Lamentablemente, nuestra solicitud no fue contestada.

Nuestra intención era hacerle llegar a los legisladores de la Ciudad el dictamen elaborado, a nuestro pedido, por la Dra. Alicia Josefina Stratta, asesora de nuestra institución. A continuación, lo transcribimos en su parte pertinente:

“28 de julio de 2004

I. Introducción

Se me presenta para su análisis un proyecto de ley sobre el tema del epígrafe que habría presentado el Diputado Enríquez a la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires.

Existió durante la Legislatura anterior una iniciativa similar con diversos proyectos que no llegaron a un dictamen de Comisión.

Frente a esta situación la Corporación dejó sentado lo innecesario de una institución de este género en la Ciudad por las características del ejercicio de las actividades de corretaje y remate y de los profesionales que la ejercitan.

No obstante se analizaron las diversas versiones del proyecto que aparecieron por aquel entonces y gestiones para lograr que, de establecerse colegiación obligatoria se crearan separadamente dos colegios, uno de martilleros y otro de corredores. En tal sentido la Corporación elaboró proyectos durante 2000.

...

El último informe que pasé a la Corporación sobre un proyecto en este sentido es de septiembre de 2001.

El tema pareció desaparecer hasta ahora en que nuevamente nos vemos enfrentados a él. Una vez más creo que hay que invocar en la campaña sobre lo innecesario del sistema en primer término. La ley 25.028 no establece la obligatoriedad de la existencia de “Colegios” sino que determina que “el gobierno de la matrícula estará a cargo, en cada jurisdicción, del organismo profesional o judicial que haya determinado la legislación local respectiva.”

La segunda línea de defensa es la de la colegiación separada y la tercera recién ingresar a las objeciones a la reglamentación.

II. Contenido del proyecto

1. Los sujetos comprendidos: llama la atención que el proyecto se refiere a la creación de un “Colegio Público de Martilleros y Corredores inmobiliarios”. Esta denominación y el contenido que le sigue parecen dar la pauta de que se trata de un proyecto anterior a la ley 25.028 (a pesar de que al pie de página se lee que la última reforma se hizo el 16/07/04) ...

La ley 25.028 que reformó la 20.266 y el Código de Comercio, establece el Estatuto de “martilleros” y “corredores”. No tiene sustento en la legislación de fondo la categoría de “corredor inmobiliario”, como sujeto de imputación de derecho que solamente puede ser establecido por el derecho común (art. 75 inc. 12 de la Constitución Nacional).

Esta confusión se repite en distintos artículos del proyecto.

2. La habilitación: la ley 25.028 determina que para inscribirse en las matrículas de martillero y corredor condición necesaria “poseer título universitario expedido o revalidado en la República con arreglo a las reglamentaciones vigentes”. El proyecto se refiere al “certificado habilitante de martillero público o corredor inmobiliario otorgado por



autoridad competente conforme a las leyes nacionales vigentes en la materia”.

En las “Disposiciones transitorias” se establece que pasarán automáticamente a integrar la matrícula “todos los martilleros y “corredores inmobiliarios” que integren la matrícula de la Inspección General de Justicia u Organismos Competentes dentro de los 180 días corridos. Vencido este plazo, quedará prohibido en todo el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires el ejercicio de la profesión de aquellas personas que no estén matriculadas”.

Este artículo, vinculado con el siguiente, crea la “categoría de corredor inmobiliario de hecho” al que se lo inscribiría sin el título universitario que exige la ley o la exigencia de tener matrícula para ser reconocidos sin tal título cuando se está previamente “matriculado” como martillero o corredor (arts. 24 y 31 de la ley 20.266 ref. por la ley 25.028).

3. *Las inhabilitaciones:* el proyecto crea inhabilitaciones que no están contenidas en la ley de fondo, con lo cual crea una verdadera incapacidad. En el art. 4 inc. a) se veda la inscripción en la matrícula a “las personas que ejerzan efectivamente otra actividad o profesión para la que se requiera colegiación y que esté relacionada con la de martillero público o corredor inmobiliario dentro del ámbito del Poder Judicial, debiendo optar por una sola colegiación”.

Una primera observación es de redacción, porque en la primera parte del texto se habla de ejercicio efectivo de una actividad y luego habla de la opción por una sola “colegiación”. Hay colegiados en diversas profesiones que muchas veces no ejercen efectivamente la profesión en relación con la cual están inscriptos.

Por otra parte, la jurisprudencia de la Cámara Comercial ha declarado que un abogado no está obligado, para inscribirse en la matrícula de martillero, a aprobar el examen establecido por la ley 20.266 por presumirse su idoneidad (C.N.Com. C 30/6/78 in re Garay, Ernesto s/ matrícula, en L.L. 1978-D,83), idoneidad que también se ha reconocido incluso a quien tiene título de escribano o procurador (C.N.Com. Sala A, 17/7/78 in re Loscri, Catalina en L.L. 1978-D, 84).

Luego de la sanción de la ley 25.028 se resolvió que “la circunstancia de que la ley 25.028 haya implementado la creación de carreras específicas para los corredores y martilleros no descarta que el título de abogado sea también habilitante, toda vez que la norma aplicable –art. 32 b)– no establece que sea necesario el título de corredor sino que se refiere genéricamente a “títulos universitarios con arreglo a las reglamentaciones vigentes” (del dictamen de la Fiscal que la Cámara hace suyo) (C.N.Com. C, 14/02/03 in re Inspección General de Justicia c/ M, J.R. en L.L. 2003)

Es ilustrativo que también se haya resuelto que “pese a que el art. 297 de la ley 10.160 de la provincia de Santa Fe, al declarar incompatible el ejercicio de la abogacía con el desempeño como contador, martillero u otro auxiliar de la justicia, parece dar lugar a una prohibición genérica del ejercicio simultáneo de las profesiones de abogado y contador, el precepto debe ser interpretado en la inteligencia de que éste no es compatible sólo si tiene lugar en el marco de un mismo proceso, dado que es la función –auxiliar de la justicia– y no la profesión –contador– lo que fundamenta la aludida prohibición” (C.Ap. en lo Penal de Rosario, Sala I, 25/6/97 L.L.Litoral 1997-838).

4. *La organización:* el sistema organizativo es similar al del Colegio Público de Abogados, pero otorga la elección del órgano directivo y tribunal de ética como de segundo grado, lo que le quita protagonismo al colegiado.

Por otra parte no hace ninguna alusión a la división o participación por actividades.

III. Propuesta

Creo que es conveniente tener una entrevista lo más pronto posible con el autor del proyecto para tener elementos sobre cuáles son las motivaciones sobre su presentación y su viabilidad.

Con estos elementos, evaluar las vías de acción. **Fdo.: Dra. Alicia Josefina Stratta”**

Nota: la Corporación hace suyo en todos sus términos el dictamen precedente.



ALGO RECONFORTANTE

El Instituto Francés de la Ansiedad y el Estrés, en París, definió veinte reglas de vida que, dicen los expertos, si uno consigue asimilar diez, puede tener una buena calidad de vida

- 1) **HAGA** una pausa de mínima de 5 a 10 minutos por cada 2 horas de trabajo, a lo máximo. Repita estas pausas en su vida diaria y piense en usted, analizando sus actitudes.
- 2) **APRENDA a DECIR NO**, sin sentirse culpable, o creer que lastima a alguien. Querer agradar a todos es un desgaste enorme.
- 3) **PLANEE** su día, pero deje siempre un buen espacio para cualquier imprevisto, consciente de que no todo depende de usted.
- 4) **CONCÉNTRESE** en apenas una tarea a la vez. Por más ágil que sean sus cuadros mentales, usted se cansa.
- 5) **OLVÍDESE** de una vez por todas de que usted es indispensable en su trabajo, su casa o su grupo habitual. Por más que eso le desagrade, todo camina sin su actuación, salvo usted mismo.
- 6) **DEJE** de sentirse responsable por el placer de los otros. Usted no es fuente de los deseos, ni el eterno maestro de ceremonia.
- 7) **PIDA AYUDA** siempre que sea necesario, teniendo el buen sentido de pedírsela a las personas correctas.
- 8) **SEPARE** los problemas reales de los imaginarios y elimínelos, porque son pérdida de tiempo y ocupan un espacio mental precioso para cosas más importantes.
- 9) **INTENTE** descubrir el placer de cosas cotidianas como dormir, comer y pasear, sin creer que es lo máximo que puede conseguir en la vida.
- 10) **EVITE** involucrarse en ansiedades y tensiones ajenas, en lo que se refiere a ansiedad y tensión. Espere un poco y después retorne al diálogo y a la acción.
- 11) **SU FAMILIA NO** es usted, está junto a usted, compone su mundo, pero no es su propia identidad.
- 12) **COMPRENDA** qué principios y convicciones inflexibles pueden ser un gran peso que evite el movimiento y la búsqueda.
- 13) **ES NECESARIO** tener siempre a alguien a quien le pueda confiar y hablar abiertamente. No sirve de nada si está lejos.
- 14) **CONOZCA** la hora acertada de salir de una cena, levantarse del palco y dejar una reunión. Nunca pierda el sentido de la importancia sutil de salir a la hora correcta.
- 15) **NO QUIERA** saber si hablaron mal de usted, ni se atormenta con esa basura mental. Escuche lo que hablaron bien de usted, con reserva analítica, sin creérselo todo.
- 16) **COMPETIR** en momentos de diversión, trabajo y vida entre pareja, es ideal para quien quiere quedar cansado o perder la mejor parte.
- 17) La **RIGIDEZ** es buena en las piedras pero no en los seres humanos.
- 18) Una hora de **INMENSO PLACER** sustituye, con tranquilidad, tres horas de sueño perdido. El placer recompensa más que el sueño. Por eso, no deje pasar una buena oportunidad de divertirse.
- 19) **NO ABANDONE** sus tres grandes e invaluable amigos: intuición, inocencia y fe.
- 20) **ENTIENDA** de una vez por todas, definitivamente y en conclusión...

... Usted **ES LO QUE USTED HAGA de USTED MISMO**
Piense... Reflexione... Practique... **COMO PROLONGAR LA VIDA**



JOSÉ LUIS SANTAGADA



La Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, su Consejo Directivo y todo el personal, participan con profundo pesar el fallecimiento del señor José Luis Santagada, quien fuera gerente e inestimable colaborador de la Institución, acaecido el 25 de agosto próximo pasado.

Al cumplirse un mes de su fallecimiento se celebró, por iniciativa del Consejo Directivo una Misa en la Iglesia de Nuestra Señora de la Victorias, a la que asistieron familiares, amigos, una nutrida concurrencia de socios de nuestra institución y compañeros de trabajo.



INMUEBLES ROBERTO PLORUTTI

PROPIEDADES - CAMPOS - REMATES - TASACIONES

Fundada el 5 de julio de 1904

Arenales 1140, 4° F
C1061AAJ Buenos Aires
Telefax: 4816-2054/4625

Libres del Sur 22/24
B7130ACB Chascomús
Tel.: (02241 43-6835

Correo-e: rplorutti@fibertel.com.ar



Antúnez Vega S.A.
PROPIEDADES

Del Valle Iberlucea 2889
B1824CTK Lanús
Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4249-4999
E-mail: antunezvega@som.com.ar

ROQUE MASTANDREA

MARTILLERO PÚBLICO

JERÓNIMO SALGUERO 432
C1177AEH BUENOS AIRES

E-MAIL: mastandrearemates@hotmail.com

TEL.: 4958-8027
TELEFAX: 4983-1973/2178

CEL.: (15) 4973-4640

EDUARDO SARAVIA

MARTILLERO PÚBLICO

VIAMONTE 1454, 7° B

C1055ABB BUENOS AIRES

TEL.: 4375-6073

**PÁGINA WEB DE LA CORPORACIÓN DE REMATADORES Y
CORREDORES INMOBILIARIOS**
(WWW.REMATESCORPORACION.ORG)

APROVECHANDO la interacción con los usuarios que brinda Internet, rematescorporacion.org toma como misión mantener a martilleros y potenciales compradores comunicados siempre. Esto se realiza recopilando, ordenando y concentrando la información de subastas de la Institución de manera que cada vez que ingresan a ella los interesados en la compra de bienes a través de remates, busquen y encuentren toda la información necesaria en nuestro sitio. La información que se suministra se encuentra de manera clara y organizada; se detalla la fecha del remate, el monto de la base, los datos del martillero, datos del juzgado autos y número de expediente; publicamos fotografías, planos, mapas, diseños 3D, edictos, catálogos, lotes y el resto de la información que el martillero considere pertinente.

Rematescorporacion.org busca establecer un vínculo Institución-Martilleros comunicando sus actividades y colocando a disposición precios de venta de los bienes vendidos, modelos de edictos, escritos y toda información que los profesionales pudieran necesitar para ejercer su profesión en los ritmos que la época actual plantea y exige. Se accede sin costo alguno durante las 24 h y desde cualquier parte del mundo. La información no vence ni queda obsoleta; se encuentra siempre disponible en nuestra base de datos para hacer compara-

ciones, generar estadísticas o para cualquier otro uso que se le quiera dar.

Las características que posee rematescorporacion.org eliminan todas las limitaciones técnicas y de costos que implican la publicación a través de diarios, folletos y otros medios de difusión. Permite a los interesados destacar toda la información referente a sus remates a valores significativamente inferiores al de los medios tradicionales, con la claridad que brindan las fotografías y con la seguridad de que la información no pasará desapercibida.

Asimismo, potencia la difusión tradicional de las subastas, maximizando y complementando la captación de interesados en este tipo de compras, gracias a las facilidades de ingreso a la información complementaria que Internet ofrece y a la comunicación que los interesados disponen mediante las cuentas de correo electrónico que nuestra página web, rematescorporacion.org, ofrece a los señores martilleros.

Estamos trabajando para incorporar en nuestra página nuevos servicios.

Incorporaremos leyes, decretos y reglamentos vinculados con nuestra actividad.

Invitamos a visitar nuestra página y a difundirla.

Esperamos su visita y especialmente sus sugerencias para incorporar nuevos y mejores servicios en ella.

Muchas gracias.



remateXremate.com



HUGO A. SILVA

MARTILLERO PÚBLICO
REMATES JUDICIALES - TASACIONES

AV. CORRIENTES 1312, 10º 155
C1043ABN BUENOS AIRES

TEL.: 4371-8187
CEL.: (15) 4436-9834

DEPÓSITOS JUDICIALES S. R. L. (e. f.)

AUTOMOTORES - MERCADERÍAS EN GENERAL (NO CONTAMINANTES)
SERVICIO DE GRÚA - TRANSPORTE DE CARGAS
EN CUSTODIA JUDICIAL - INSTALADO EN CAPITAL FEDERAL
ASESORAMIENTO: TEL./FAX: 4682-0883 - CEL.: (15) 5401-8750

ALBERTO E. BIEULE - ALBERTO CÉSAR BIEULE

MARTILLEROS PÚBLICOS

CERRITO 1548, PISO 2, OF. 13
C1010ABF BUENOS AIRES

TELEFAX: 4816-9907/08/09
E-MAIL: albertobieule@fibertel.com.ar

www.albertobieule.com.ar

CRIVELLI

ESTUDIO DE BIENES RAÍCES
de la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios
de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores

Telefax: 4613-9794

Correo-e: ecrivelligranelli@fullzero.com.ar

LORENZO EZCURRA BUSTILLO

MARTILLERO PÚBLICO

VIAMONTE 1348, 4º F
C1053ACB BUENOS AIRES

TEL.: 4374-3222
TELEFAX: 4372-1689

MIGUEL P. DE ELIZALDE

MARTILLERO PÚBLICO

PARERA 61, 7º
C1048AAI BUENOS AIRES

TEL.: 4811-4941
CEL.: (15) 5175-0615

MIGUEL CARRERA BALIERO

MARTILLERO PÚBLICO

Tucumán 1545, PB C
C1050AAE Buenos Aires

Telefax: 4372-1012
Correo-e: miguelcarrerabaliero@fibertel.com.ar

ALGUNOS AVISOS DEL SIGLO XVI

por Eduardo E. Crivelli Granelli

A) –REMATE DE “LAS CARNECERÍAS”

B) –AVANCE ECONÓMICO: DEL TRUEQUE HACIA LA MONEDA

CABILDO DEL 9 DE ABRIL DE 1589

(Foja 60 del libro original)

A)–...“Estando ansi juntos se remataron las carneserías en veynte y cuatro libras de carne de a diez y seys onzas la libra y remátesele como a ponedor y que no vino otro en quien se rematase en el ynter que haya otro ponedor y rematose en Juan de Castro con las condiciones del año pasado y lo firmó de su nombre. – JUAN DE CASTRO.”

B) – ... “Y luego yncontinente aviendo visto los señores de este Cabildo que sobre los jeneros de moneda avia pesadumbres, mandaron que todas las monedas valgan al precio de la plata ques dos pesos la hanega de trigo y que todo lo demás balga en toda moneda, como ei valor de la plata y esto acordaron y lo firmaron. – JUAN DE TORRES NAVARRETE - GASPAR DE QUEVEDO - ALONSO PAREJO - HERNANDO DE MONTALVO (*) - Etc...”

(*) Este, el 2-10-1589 declina el nombramiento que el Cabildo le hace de Alcalde. Pide se nombre a otro. Se le condena a prisión si no acepta, hasta que...

... “dixo que por redimir las vexaciones y fuerças y respuestas y molestias que el dicho Cabildo le hace que acetaba y acetó el dicho oficio de Alcalde y lo firmó.”...

Procedencia: ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN.

“Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires”. Tomo I. Libro I. Años 1589/91 y 1605/7. Tall. Gráf. de la Penitenciaría Nacional. Bs. As., 1907.

REMATE “CORREDURIA” VACAS “AL PONEDOR POR MAS VAJA”

CABILDO DEL 9 DE ABRIL DE 1590

...“Francisco Godoy Procurador General de esta Ciudad ante Vuesas Merçedes parezco en la mejor via y forma que a mi derecho conviene y digo que las vacas de aquesta ciudad se an puesto y conviene por el bien y pro de aquesta çiudad Vuesas Merçedes rematen las vacas en quien las tiene puestas porque si se enpicaçen las vacas en las chacaras podrían hazer daño y sería malo de rremediar y pide justiçia y lo necesario es justiçia. – FRANCISCO DE GODOY.”

...“E visto por Sus Mercedes dixeron que se an juntado para rrematar el dicho ganado vacuno lo qual an pregonado tres días de fiesta y no an hallado otro ponedor por más vaja que a Juan de Garay y de nuevo se tornaron a pregonar por boz de Juan indio a la puerta del capitán Hernando de Mendoza y se rremataron en el dicho Juan de Garay...”

Etc. etc.

Procedencia: ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN.

“Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires”. Tomo I. Libro I. Años 1589/91 y 1605/7. Tall. Gráf. de la Penitenciaría Nacional. Bs. As., 1907.



remateXremate.com



NOTICIAS DE LA CORPORACIÓN

Subcomisiones

Para un mejor desempeño de las funciones del Consejo Directivo, a iniciativa del Presidente, Sr. Alberto E. Bieule, se han formado dos Subcomisiones, a saber.

Sub-Comisión de Socios: está presidida por el Sr. Consejero don Miguel Carrera Baliero, quien contará con la colaboración de los integrantes del Consejo Directivo y tendrá a su cargo la recepción de solicitudes de incorporación de nuevos socios a esta Institución, para su posterior tratamiento por el Consejo Directivo.

Sub-Comisión de Revista: presidida por el Sr. Consejero Jacinto E. Lopez Basavilbaso con la colaboración de los Sres. Javier Francisco Galli, Alberto C. Bieule y Mariano Espina Rawson (h). Tendrá a su cargo la difusión de temas institucionales en la página web www.rematescorporacion.org y en la revista propiamente dicha.

Incorporación

Informamos que para agilizar la atención de los señores martilleros en los trámites de asignación de fechas de remate, el Consejo Directivo ha dispuesto la incorporación a nuestro equipo de trabajo del señor Gonzalo Lynch, a quien auguramos el mayor de los éxitos en su gestión.

Mejoras en instalaciones de nuestra Sede

Continuamos con la ejecución de diversas obras e incorporaciones en nuestra Sede, siempre con el objetivo de otorgar más y mejores servicios a nuestros socios, como así también a los demás rematadores, al público asistente y a los profesionales.

En esta ocasión remarcamos la colocación de ventanales en la administración del edificio y la importante adquisición de nuevas butacas para los salones de remates.

Así mismo se han reasignado espacios en la administración de la institución para una mejor atención a los martilleros en el otorgamiento de turnos de remate a cargo de la Oficina de Subastas.



SEGUNDA JORNADA DE HISTORIA

LOS MARTILLEROS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Organizada por la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios y la Junta Promotora de Estudios de los Barrios del Oeste, al cierre de esta edición –29 de noviembre–, se llevaba a cabo, en la sede de la Corporación, la Segunda Jornada de Historia “Los martilleros en la Ciudad de Buenos Aires”, cuyo temario, orientativo pero no excluyente de otros temas de análogo interés, es el siguiente:

- 1) Actuación de los martilleros y corredores inmobiliarios en la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano.
- 2) Datos biográficos.
- 3) Loteos y fraccionamientos.
- 4) La acción de los rematadores en el progreso de los barrios.



¿QUIÉN DA MÁS POR ESTA PLAZA?*



LA insólita aparición de un cartel de remate por orden judicial de la fracción de terreno que ocupa una plaza de Ituzaingó, provocó la lógica alarma de los pobladores. Todos unidos, los vecinos aseguran que no permitirán la consumación de lo que consideran una maniobra evidentemente rara. “Así” dialogó con ellos y rieron concluyentes: “no habrá remate!”.

—Señoras y señores, vamos a iniciar el remate de los siete hermosos lotes ubicados en pleno centro de la localidad de Ituzaingó, que ustedes ya habrán tenido ocasión de observar!

Sólo les ruego que al realizar sus ofertas tengan en cuenta el lugar donde se encuentra la magnífica fracción que hemos subdividido en siete partes por orden judicial, para que las mismas se encuentren a tono con el valor que tiene la tierra en estos momentos.

Además, una aclaración señoras y señores!: los toboganes, las hamacas, los sube y baja y todos los juegos que se encuentran dentro de la fracción, no se entregan junto con el terreno que ustedes compren, eso desgraciadamente es propiedad de la municipalidad de Morón!

Hecha esta aclaración señoras y señores!, pueden iniciar sus ofertas: ¿Cuánto vale el lote número uno? Piensen que es un hermoso pedazo de tierra, ubicado en un lugar estratégico de Ituzaingó y bla bla bla... bla bla bla...

Cuando sean exactamente las 16 horas del próximo día 26 del corriente mes, pala-

bras más, palabras menos, el martillero Emilio Cravaroli, en sus oficinas de la calle Alsina 1260, segundo piso, de la Capital Federal, iniciará por orden judicial la subasta de siete lotes en los que se ha subdividido una fracción de terreno ubicada a muy pocas cuadras de la estación Ituzaingó del Ferrocarril Sarmiento, en el centro de la localidad del mismo nombre, en el oeste del Gran Buenos Aires.

Una historia

—Pero, ¿y qué tiene de extraordinario un simple remate de tierras?, si es cosa de todos los días. La respuesta sería: no tiene nada de raro. Sin embargo, este sí tiene una llamativa particularidad, pues lo que se remata es una plaza! °Sí!, está leyendo bien: °una plaza! ¿Qué cómo es posible? Eso también quisimos saberlo nosotros en cuanto nos enteramos. Y para ello qué mejor entonces, que ir a la propia raíz del problema. Estaba decidido, sólo en Ituzaingó, encontraríamos la respuesta. Todos, y especialmente los porteños, sabemos que en nuestro país se puede vender cualquier cosa. Los “vivos”, que siempre existieron, saben que en cada uno de nosotros hay un comprador en potencia. Y si es con ventajas, mejor. La del buzón por ejemplo, no es mentira. Alguien hace muchos años, °compró un buzón! y al otro día se paró frente al mismo y a cada uno que colocaba una carta, pretendía cobrarle una tarifa. ¿Y la del tranvía? Ésa fue sensacional. Un pobre hombre °compró un tranvía! y de inmediato pretendió hacerse cargo del rodado; el cuento del “billete premiado” es famoso, lo mismo que el “del legado”. En fin, que todo, absolutamente todo es vendible. Pero finalmente, estos

* Publicado en la revista *Así* en fecha desconocida. Gentileza de Gómez Hnos.



casos pertenecían a la crónica policial. Eran burdas estafas y más tarde sus autores caían en manos de la justicia. En cambio el que nos ocupa, es totalmente legal. °La plaza se remata por orden judicial! El cartel lo dice bien clarito. Aunque °hummm! aquí hay algo que no está del todo claro...

Y llegamos al lugar. Indignados vecinos que desde el jueves 11 al anochecer, justo cuando colocaron la “roja bandera” han perdido la tranquilidad, apenas nos dejan descender del coche.

-°Esto es una infamia!- -°Nos quieren rematar la plaza después de tantos años!- -¿Dónde vamos a llevar a nuestros hijos ahora? -°Por favor pongan que esto no puede ser! Evidentemente así, no nos íbamos a entender. Con gran esfuerzo, logramos la calma necesaria para un diálogo con alguien que conociera bien el asunto. Y don Pedro Forgues, 66 años, casado, dos hijos, ex concejal por el Partido Peronista y antiguo vecino del barrio, es nuestro hombre: -Desde un comienzo tuve mucho que ver con la plaza -nos dice Forgues- tanto es así, que podría decirles que por mi iniciativa cuando era concejal, pudimos disfrutar de este hermoso lugar todos los vecinos.

-¿Cómo se inició todo?

-Fue allá por 1949. Éste era un baldío abandonado, lleno de yuyos y donde algunos inconscientes tiraban hasta animales muertos. Incluso, un carnicero del barrio lo alambró precariamente y lo convirtió en lugar de pastoreo y establo para una yegua que tenía. La situación era cada vez peor. El potrero se convertía poco a poco en un foco infeccioso. Hasta que un día le planteé la situación al entonces intendente de Morón y a la vez amigo, don César Albistur Villegas: -Ni una palabra más, me dijo- mañana mismo te mando la topadora y el arado, vos encargate del resto. En apenas quince días el lugar quedó convertido en un hermoso recreo para chicos y grandes. Lo denominamos “Manuel Rodríguez Fraggio”, en homenaje al fundador de Ituzaingó y lo inauguramos con una linda fiesta.

-¿El terreno era propiedad del municipio de Morón?

-No, el terreno en realidad hacía mucho tiempo que no era propiedad de nadie. Precisamente de ahí, lo extraño de este asunto. Hace muchos, pero muchos años, creo que algo tuvo que ver una familia de apellido Luna. Pero como les digo eso había sido con anterioridad.



Hoy

-°Y ahora nos salen con esto! -agrega el señor Mariano Fariña, con veinte años de residencia en el lugar y también muy preocupado por la situación-. Aquí no hay dueño que valga. Ésta es una evidente maniobra, que le llevaron “cocinada” al juez. Les aclaro que esto no es nuevo. Ya lo intentaron hace dos años. Fue lo mismo que ahora, solo el rematador era distinto, pues estaba designado uno de la localidad de Berazategui. Nos movimos de inmediato y lo paramos enseguida. Fue suficiente una publicación en el diario “La Tribuna” de Morón. Parece que se asustaron y no aparecieron más. Ahora volvieron a la carga.

-¿Qué actitud asumió la municipalidad en esa primera oportunidad?

-La de siempre -tal como lo viene haciendo desde unos años a esta parte... responde el señor Juan Alberto Santellán, ex congresal de la provincia de Buenos Aires y actual secretario de la Unidad Básica N° 33 de Ituzaingó- tomó las cosas con toda pasividad. Se limitó



simplemente a una apelación de circunstancias y dejó que las cosas continuaran.

Algo bastante inexplicable

-Desde 1955 hasta 1974 inclusive, -prosigue Santellán-, todo es explicable en la comuna de Morón. Nadie se preocupa por nada. Parece que a los intendentes sólo les interesa la recaudación por los impuestos. De obras °cero!

-Es cierto -agrega Forgues-, volviendo a la plaza, fijense en el abandono que se encuentra. Es que en 20 años, poco y nada se preocuparon. Salvo una intendencia, la de un señor Sansobrino, que por lo menos hizo arreglar el césped y reparó algunos juegos, nunca más se hizo algo. Qué lejos están los tiempos en que parecía una joyita. Cosa que ocurrió entre 1949 y 1955. Todas las fiestas se realizaban acá. A partir de entonces cayó en el estado que ustedes observan. También cabe agregar que con estas actitudes del municipio uno se siente indefenso.

-¿Qué piensan hacer ahora, ante este hecho consumado?

-Seguir luchando -dice Santellán- estos no rematan la plaza aunque le cueste la vida a alguno de nosotros. Teníamos muchas esperanzas puestas en esta intendencia a cargo de Eubaldo Merino, hombre de aquí y de las filas del gobierno popular, pero hasta ahora nada han realizado. ¿Qué confianza le podemos tener? No importa, el general Perón en uno de los últimos discursos que pronunció, dijo: "Todos debemos ser protagonistas de este proceso". Pues yo, en nombre de todos, tomo la iniciativa; lo que no haga la intendencia, lo haremos nosotros. Pero ésta seguirá siendo nuestra plaza.

¿En definitiva, entonces?, preguntamos y don Pedro Forgues aquí es terminante: Que esto además de ser improcedente, es una evidente maniobra dolosa. No sabemos de quién, ni de dónde viene, pero no la permitiremos, téngalo por seguro.

ALGUNOS VALORES INMOBILIARIOS DE REFERENCIA

Se vendió en remate judicial un importante edificio en construcción, sobre Fray Justo Santa María de Oro 2835/45, frente a la Torre Le Parc. Con una superficie cubierta de 24.600 m² y un avance de obra del 50% se obtuvieron us\$ 11.720.000.

También en remate judicial se vendió un importante local en Av. Corrientes 1463/69. Con un total de 540 m², en tres plantas, se obtuvo la suma de us\$ 480.000.

Edificio de 25.600 m² en Gral. Hornos y Aristóbulo del Valle, donde funcionaba el diario La Razón, en las cercanías de los barrios de La Boca y Barracas, frente a la Autopista 9 de Julio (Sur). Es ofrecido en us\$ 6.300.000 (246 us\$/m²).

Austria al 2600 e/ Av. del Libertador y José León Pagano - Barrio Recoleta - Piso alto, 3 dormitorios con dependencias. Es ofrecido en us\$ 760.000 (3.100 us\$/m²)

Ugarteché y Juncal. Departamento de categoría. Tres dormitorios, escritorio, dependencias. Dos exquisitos patios terrazas. Cochera. Se ofrece en us\$ 195.000.

Alto Palermo. Av. Cnel. Díaz y Juncal. Alto. Luz, sol, vista abierta. 38 m² Se ofrece en us\$ 44.000 (1.158 us\$/m²).

Fuentes: Corporación de Rematadores, Jorge Antúnez Vega (Antúnez Vega Propiedades); Guillermo Dotto - Negocios Inmobiliarios y otros.

