

CUVICBA

SEPTIEMBRE 2019
AÑO 02 - NÚMERO 05



Colegio
Profesional
Inmobiliario

DEPARTAMENTO DE MATRICULACIÓN

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Alquilar con
**GARANTÍA
FINAER**
ahora es más fácil



SUMATE A LAS MÁS DE 6300 INMOBILIARIAS ADHERIDAS

FINAER

SISTEMA DE GARANTÍAS PARA ALQUILAR

TENÉS FINAER, TENÉS GARANTÍA

WWW.FINAERSA.COM.AR

4958-9500



ENCONTRÁ EL LISTADO COMPLETO DE NUESTRAS OFICINAS EN WWW.FINAERSA.COM.AR/SUCURSALES

TRABAJO, TRABAJO, TRABAJO



El país se encuentra desilusionado, más allá de la crisis global que nuestra sociedad está viviendo, en todos los sectores y eso nos preocupa. Nos reunimos con altos funcionarios del Ministerio de Producción pidiendo una reducción en los impuestos para la compra de las viviendas, como ya se aplicó al mercado de venta de automóviles.

Estamos trabajando en conjunto con los desarrolladores y la Cámara de la Construcción en reducir esos impuestos, para favorecer de esta forma la venta de bienes raíces.

Como ciudadano, y como Corredor Inmobiliario, quiero que la gente viva en una casa, no que se compre un auto y viva en el auto.

Desde el sector ponemos el hombro para salir de esta coyuntura y reactivar las ventas, que es el objetivo de todos los actores del mercado inmobiliario.

Hay 7500 matriculados en CUCICBA. Recientemente se creó COFECI, Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios del cual nuestro colegio forma parte con más de 33 mil matriculados en todo el país.

Queremos tener un mercado predecible, el 93% de los matriculados son unipersonales y se ven muy afectados después de tantos meses de crisis. Ni hablar del interior de nuestro país.

A la devaluación, la inflación y la inestabilidad se suma el fantasma de la inestabilidad laboral que afecta nuestro sector porque mucha gente no puede pagar las cuotas de sus créditos.

Los alquileres también están frenados, la palabra del momento es “Esperemos” nadie se quiere atar a un contrato.

Todos los mercados están a la espera de un cambio. Nosotros desde nuestro Colegio y como Corredores Inmobiliarios tenemos esperanzas y necesidad urgente de ese cambio.

Recibimos el premio Security en el área de matriculación del Colegio, y es un gran orgullo como primer colegio inmobiliario del país tener este galardón.

Quisimos certificar los procedimientos internos del Colegio con las normas ISO 9001 y eso nos llevó mucho tiempo.

Actualmente contamos con esa certificación que ilustra además la portada de esta edición.

El presidente de Bureau Veritas el día del Corredor Inmobiliario destacó que CUCICBA es el único Colegio de Argentina con este cumplimiento.

En la próxima gestión queremos trasladar esta certificación al área de Fiscalización y así sucesivamente, para tener todas las áreas con las normas ISO 9001, lo cual es sinónimo de excelencia profesional.

A pocos días de las elecciones en nuestro colegio, no hablamos de promesas, hemos tratado todos los temas desde que asumimos la conducción del Colegio con la premisa de trabajo, trabajo y trabajo.

Muchas gracias por el apoyo constante.



**Colegio
Profesional
Inmobiliario**


Armando Pepe
Presidente CUCICBA



**Colegio
Profesional
Inmobiliario**

SEPTIEMBRE 2019 - STAFF

CUCICBA

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

DIRECTOR GENERAL

C.I. Armando Pepe

DIRECTORA EDITORIAL

Annie Ballandras

**COLABORAN EN
ESTE NÚMERO:**

Arq. Jose Rozados

Wilder Ananikian

Joao Teodoro da Silva

C.I. Alberto César Bieule

C.I. Aníbal Montes

Hernán Pirez

Gustavo Nudel

Federico Conte

C.I. Hernán Quintas

Christian Donatti (Agencia Itálica)

AGENCIA DE PRENSA

Open Group

AGENCIA DE MEDIOS

Zuker Publicidad

ARTE

Dolores Fontecha Morales

FOTOGRAFÍA

Patrick Wasielewski

Org. Reynoso Bustamante

Salvador Curutchet

PRODUCCIÓN GENERAL

Annie Ballandras

annieballandras@gmail.com

REVISTA CUCICBA, Año 2, Edición N°5. Impreso
en Help Group SRL, Colombres 1333 of. 5. CABA.
SEPTIEMBRE 2019. Queda prohibida la reproducción
total o parcial del material publicado. Propietario y
editor responsable CUCICBA. El contenido de los
aviso publicitarios y notas no son contractuales
ni responsabilidad del editor, ni de CUCICBA, sino
de las empresas firmantes y /o de sus autores. Los
colaboradores son ad-honorem. Las imágenes publi-
cadas son de uso libre. Printed in Argentina.



Entrega de los "Certificados de Habilitación Profesional para Oficinas Inmobiliarias".

CONTENIDO



03 EDITORIAL

16 REPORTE
INMOBILIARIO

18 CÁMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

20 CÁMARA
DE BRASIL

44 DÍA DEL NIÑO°

48 NUESTRA
REVISTA





**BUREAU
VERITAS**



Entrega la Certificación de las Normas ISO 9001 al Departamento de Matriculación, el Sr. Gustavo Nudel (Director General) de Bureau Veritas.

06

NUESTRA GESTION

Nuestra gestión comenzó bajo la premisa: trabajo, trabajo, trabajo. Los invitamos a recordar este camino que nos llevó estos 2 años.

22

CORPORACIÓN DE REMATADORES

Entrevista al C.I. Alberto César Bieule, Pte. de la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios de CABA.

28

DIA DEL CORREDOR INMOBILIARIO

En la sede de CUCICBA se conmemoró el Día del Corredor Inmobiliario y los 11 años de matriculados en actividad.

30

VIVIR CON OBJETIVOS

Entrevista a Aníbal Montes, ciclista y Corredor Inmobiliario de CUCICBA.

36

CERTIFICACION NORMAS ISO 9001

Entrevista a Sr. Hernán Pérez y Sr. Gustavo Nudel de Bureau Veritas.

40

ARTE EN CUCICBA

Por Hernán Quintas, Corredor Inmobiliario y Perito en Arte.

NUESTRA GESTION





Marta Liotto, Vicepresidente 1ro.,
Armando Pepe, Presidente,
Hernán Iradi, Secretario y
Diego Frangella, Tesorero de CUCICBA.



Nuestra gestión comenzó bajo la premisa: trabajo, trabajo, trabajo.

No fueron promesas, hemos tratado todos los temas desde que asumimos hace dos años la conducción de este Colegio Profesional Inmobiliario.

Hoy, a pocos días de las elecciones, los invitamos a recordar ese camino que ha dejado estos resultados a la vista, con beneficios para nuestros matriculados, abiertos a la sociedad.

En esta gestión recibimos el premio Security en el área de matriculación del Colegio, y es un gran orgullo como primer colegio inmobiliario del país tener este galardón.

CUCICBA hoy cuenta con el certificado de normas ISO 9001 en su departamento de Matriculación, siendo el único Colegio de Argentina con este cumplimiento. Y vamos por más, queremos lograr tener todas nuestras áreas con esta certificación lo cual es sinónimo de profesionalismo y crecimiento. Por este camino continuaremos trabajando.

Este es el detalle de nuestra gestión:

FORMACIÓN Y EVENTOS

Capacitación: 11.840 presentes

Desayunos de cumpleaños: 685 presentes

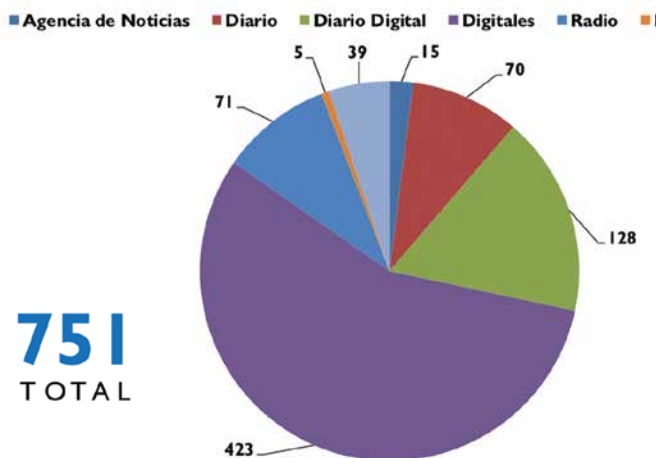
Café inmobiliario: 382 presentes

Difusión: 22 meses, 724 notas.

LANZAMIENTO DE NUESTRA REVISTA CUCICBA

Elemento de comunicación institucional, que favorece el intercambio de información y experiencias con sectores afines a la profesión.

Análisis por tipo de medio: Cantidad de repercusiones



Se edita trimestralmente, con 4 mil ejemplares de tiraje en cada salida, y llegada a nuestra base de datos: legisladores nacionales (diputados y senadores), Ejecutivo Nacional, y a los matriculados que la retiran directamente desde el Colegio.

Participación en eventos del sector.

Difusión digital a través de nuestra página web y redes sociales.

CONVENIOS

RENAPER: mediante el cual los matriculados obtienen de inmediato la ficha del mencionado organismo de la persona con la que están operando. Sumamente útil para evitar la sustitución de personas.

AGC: (Agencia Gubernamental de Control de la Ciudad de Buenos Aires) es una nueva herramienta para el profesional, línea directa a efectos de recabar información respecto de habilitaciones y permisos de inmuebles a comercializar por nuestros matriculados.

Consejo de la Magistratura CABA: Firmamos un importantísimo convenio de complementación institucional con el Consejo de la Magistratura de la Ciudad de Buenos Aires, el que ayudará a saldar diferencias con la justicia.

CAPACITACIÓN EN BARRIOS:

Sobre el nuevo Código de Edificación en barrios de Belgrano, Devoto, Palermo, Urquiza, Mataderos, entre otras con salas colmadas.



RECONOCIMIENTOS

Por primera vez en 10 años, CUCICBA obtuvo un premio, el SECURITY, del cual se entregan 10 por año en el país. EL nuestro fue en la categoría matriculación profesional, siendo el único Colegio Inmobiliario del país que ha sido distinguido con esta premiación.

FALLO FAVORABLE

Obtuvimos el fallo por parte de la Cámara Contencioso Administrativa de la Ciudad de Buenos Aires la declaración de inconstitucionalidad a la Ley 5859, la misma fue apelada por el Gobierno de la Ciudad y por el colectivo de los inquilinos, actualmente estamos ante el Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de Buenos Aires.

REUNIONES CON ENTES PÚBLICOS Y DE GOBIERNO

Cada vez que lo consideramos necesario, o ante determinados anuncios gubernamentales que afectaban a nuestra profesión, hemos ejercido nuestro derecho de peticionar ante las autoridades.

Por tal motivo, más allá de hacer por escrito la presentación correspondiente, impulsamos en más de una oportunidad reuniones varias, con funcionarios verdaderamente competentes en la materia a tratar.

Entre las que podemos señalar el Presidente del Banco de la Nación Argentina, Presidente del Banco Ciudad, Secretario de Vivienda de la Nación, Director Gral. de AFIP, funciona-



ARGENPROP.COM

92%

de los que compraron
visitaron nuestro sitio

Aprovechá nuestro exclusivo **sistema de puntos** y vendé más rápido.



Contactanos al 0810-999-2527

www.argenprop.com | comercial@argenprop.com



Reunión en Casa de Gobierno con el ministro del Interior Rogelio Frigerio.



Entrega de Diplomas al primer Honorable Consejo Directivo.

rios del Ministerio de Desarrollo de la Nación, Presidenta de la Comisión de Asuntos Tributarios de la Cámara de Diputados de la Nación, Vice Jefe de Gobierno porteño, Vice Pte. de la Legislatura, Presidenta de la Comisión de Vivienda de la Legislatura, entre otros, siempre con fortaleza y responsabilidad. Si bien es cierto que en varias oportunidades revertimos el accionar o la decisión política en beneficio de nuestro sector o tarea profesional también es cierto que en muchas oportunidades no ha sido tenido en cuenta nuestro planteo, porque la determinación de los funcionarios fue inamovible. Pero si, podemos destacar haber mostrado un colegio dinámico con rápida reacción y abierto al diálogo.

CERTIFICACIÓN ISO 9001

Luego de meses de trabajo nuestro Colegio en el área matriculación fue certificado en todos sus procesos internos por BUREAUVERITAS por las normas ISO 9001, siendo el único Colegio Profesional Inmobiliario del país con esta certificación.

CONMEMORACIONES

Día del matriculado. Festejamos nuestro día en las instalaciones del Colegio, en el año 2018 con una concurrencia de 1300 matriculados y en el año 2019 con la presencia de aproximadamente 1200 matriculados.

ATENCIÓN Y SERVICIOS

En reiteradas oportunidades somos los integrantes del

Consejo Directivo quienes atendemos directamente las inquietudes y necesidades de los colegas, considerando que la atención personal y espontánea promueve un mejor conocimiento de las necesidades de los matriculados y una mayor calidad y celeridad en la respuesta.

Más allá de lo señalado es necesario destacar que, en las distintas áreas de gestión interna, contamos con personal que capacitamos e instruimos permanentemente, quienes responden en tiempo y forma. Dimos fin a respuestas que tardaban días, para pasar a responder en el acto y de modo apropiado a las necesidades del matriculado.

Las distintas áreas del Colegio, como ser Atención al Matriculado, el Departamento Legal, Fiscalización e Inspecciones, como también la Asesoría Contable atienden personalmente, por mail o telefónicamente en cualquier momento de la jornada laboral.

Tenemos el compromiso de asistir al matriculado con celeridad y eficacia en forma permanente.

CULTURA

Continuamos con la función a pleno de la AGRUPACIÓN CORAL CUCICBA, conformada por matriculados y personal del Colegio, agrupación que actúa en todos los actos relevantes de la Institución. Nuestro taller de idioma italiano sigue funcionando a pleno con más de 80 matriculados tomando clases en dos niveles.

También, nuestro taller de teatro conformado por más de 40 matriculados preparan mini obras de teatro que

La mejor Compañía para alquilar

**RESUELTO
en 24 hs**



¡Crece y se renueva!...

Nueva casa central Palermo

Fitz Roy 1929

011 5263 9785 | 4776 5727 | palermo@premiumgroup.com.ar



Nuevas oficinas comerciales

NORDELTA

Av. de los Lagos 7008 - Tigre
011 5263 9851
nordelta@premiumgroup.com.ar

RECOLETA

Arenales 1115 Piso 9° Of. 46 - CABA
011 4816 4180 / 5263 5414
recoleta@premiumgroup.com.ar

CABALLITO

Curapaligüe 150 Piso 4° Oficina C - CABA
011 5263 5351
caballito@premiumgroup.com.ar

NUÑEZ

V. de Obligado 3820 Piso 1° Of. B - CABA
011 3341 2222 / 011 5263 5458
nunez@premiumgroup.com.ar

...y las de siempre

CASEROS

Dr. Amadeo Sabatini 4745 - 4°F
011 4716 4062 / 5263 9748
caseros@premiumgroup.com.ar

QUILMES

Colón 330 - Piso 1° Of. 1
011 4253 1187 / 5263 7492
quilmes@premiumgroup.com.ar

OLIVOS

D.F. Sarmiento 3203
011 5263 9851
olivoss@premiumgroup.com.ar

011 2543 1925

011 5263 9794

/premiumgroup.ok

/GarantiasPremium

www.premiumgroup.com.ar

Nuestra firma vale





Acuerdo entre CUCICBA y el Consejo de la Magistratura de la Ciudad de Buenos Aires.

representan en nuestro salón de actos una vez por año. Hemos iniciado la modalidad de realizar en el lobby de la Institución muestras de arte con entrada gratuita para público en general y matriculados, con gran concurrencia y artistas de alto nivel.

TECNOLOGÍA: EL FUTURO DIGITAL ES DE TODOS

Con la idea de acercar la tecnología a los matriculados y teniendo claro que, a través de la misma se mejora la comunicación, se facilita el acceso a la información, y se incrementa el desarrollo y comercialización profesional, transitamos un laborioso camino.

Desde primer momento, se tuvo en cuenta que una tecnología muy costosa o muy compleja, no suele triunfar, porque su implementación es muy complicada. Como así también es importante señalar que la tecnología suele estar en avance continuo, lo que obliga a innovar y actualizarse permanentemente, más allá de la inversión.

Por tal motivo tomamos la iniciativa de plantear y ofrecer la PLATAFORMA TECNOLÓGICA GRATUITA PARA LOS MATRICULADOS –MLS CUCICBA

Con la participación de los integrantes de la comisión de tecnología se definió la arquitectura y funcionalidad básica de la nueva plataforma tecnológica –MLS CPI– que dé el soporte a las necesidades de los matriculados y que sea amigable con todos los sistemas y portales vigentes. Para eso luego de varias reuniones, habilitamos un Drive (carpeta vir-

tual) donde se volcaron los requerimientos propuestos por los miembros de la comisión que a la postre configuraron las prestaciones a cumplir por el programa, teniendo como premisa fundamental que tanto la aplicación como la base de datos sean propiedad del colegio.

Una vez definida la arquitectura y funciones, se realizaron reuniones con los dueños de sistemas de gestión y portales para presentarles el proyecto e invitarlos a participar de esta nueva etapa, consigna que en términos generales fue aceptada.

Hemos tenido también reuniones con el cluster Directorio, grupo de matriculados que han armado un grupo de afinidad para la gestión compartida de sus productos, para entender su funcionamiento e incorporar las necesidades de este tipo de iniciativas en las funciones del sistema.

Paso siguiente, para asegurar la independencia del desarrollo con intereses particulares de jugadores del mercado, se decidió realizar la programación y puesta en marcha con proveedores que nada tengan que ver con la industria, pero que cuenten con las capacidades como para responder a la complejidad de nuestro pedido.

Este proceso de selección realizado con proveedores que presentaron los mismos matriculados miembros de la comisión, llevó unos meses, a lo que se sumó el periodo de cotización y posterior homologación de las propuestas verificando las capacidades técnicas y antecedentes.

Esta etapa del desarrollo fue coordinada por miembros de la Comisión de Tecnología e Innovación.

Durante el proceso, aceptamos una aplicación en desarrollo que reunía la mayor parte de las funcionalidades y arquitectura definida originalmente.

El equipo integrado por un grupo de matriculados, que integran la comisión de tecnología estudiaron en detalle el sistema donado al colegio y listaron las modificaciones y ajustes a realizar para poder adaptar esta aplicación a nuestra necesidades.

Estas modificaciones fueron entregadas al desarrollador y están ejecutándose estimándose para mediados de Agosto de este año la presentación de la primera versión del sistema MLS CPI y nuevo portal del colegio.

Con esta novedad, aunque se haya demorado la fecha de lanzamiento del sistema, hemos logrado el desarrollo previsto con una mínima inversión.

Los próximos pasos, una vez terminada la primera versión del sistema (15/8) se realizará testeado y puesta en marcha, proceso que llevará entre 2 y 3 semanas.



Entrega de los "Certificados de Habilitación Profesional para Oficinas Inmobiliarias".

ACUERDOS REALIZADOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

Se realizaron reuniones de negociación con los principales portales de propiedades para la obtención de acuerdos con tarifas especiales para matriculados CUCICBA.

Las propuestas que hemos recogido de los portales Argenprop, Zonaprop y Mercado Libre, para ofrecer tarifas especiales para nuestros matriculados se suman al acuerdo con los mismos para el apoyo al desarrollo de la nueva plataforma tecnológica del colegio.

DEPARTAMENTO DE FISCALIZACIÓN

A fines del año 2017, se plantearon significativos desafíos para el Departamento de Fiscalización, Inspecciones y Control del Ejercicio Profesional, exigiendo de quienes lo integran, un alto grado de compromiso y dedicación a las tareas que les fueron entregadas. La orientación del Departamento en orden a mejorar la gestión, perfeccionando la calidad de la fiscalización mediante la ampliación del cuerpo de inspectores, incorporación de herramientas tecnológicas, ocuparon parte importante de los recursos del Departamento.

El debido cumplimiento del control y la fiscalización, se constituyeron en herramientas fundamentales para el análisis de la información y detección de situaciones irregulares. El trabajo desplegado en ese sentido, sumado a las campañas de información y concientización dirigida a los matriculados, frenaron la embestida de distintas áreas del GCBA, quienes intentaban mostrar a los corredores inmo-

biliarios como los culpables todos los males del mercado locativo.

Paralelamente, la Comisión de Fiscalización se abocó principalmente a todas aquellas tareas relacionadas con el control del ejercicio profesional, ya sea de quienes detentan la pertinente matrícula profesional habilitante, como de quienes carecen de ella en franca y abierta infracción a la ley 2340. En el marco de esas reuniones se debaten y emiten dictámenes de opinión – los que son posteriormente elevados a la autoridad competente – a fin de encausar aquellas infracciones e ilegalidades manifiestas detectadas, ya sea para que se autorice el inicio de acciones judiciales, o bien la sustanciación de sumarios de investigación ante el Tribunal de Ética y Disciplina.

Los resultados obtenidos tanto por el Departamento como por la Comisión de Fiscalización, son el producto de una planificación intencionada y estructurada.

Las fiscalizaciones y los tratamientos señalados, fueron abordados desde 2 enfoques: enfoque sistémico, para obtener una visión general respecto del comportamiento y método de procedimiento de los profesionales inmobiliarios; y enfoque de riesgo, vinculado netamente a afrontar y contraponer la persecución que sufrieron nuestros matriculados por parte de alguna ONG de inquilinos o área de gobierno municipal.

Hay mucho por hacer aún, pero creemos haber estado a la altura de las circunstancias y nos sentimos orgullosos por el camino transitado, siempre con el objetivo de jerarquizar al profesional inmobiliario.



Conferencia de Prensa en CUCICBA. Enérgico rechazo de los corredores inmobiliarios al proyecto de ley nacional de alquileres.

DEPARTAMENTO DE LEGALES

Los avances en el área de Legales, destacan que los objetivos e iniciativas desarrolladas por CUCICBA, correspondieron a una tarea diseñada estratégicamente en defensa de nuestra actividad, colegio y profesión.

Los distintos ejes en los que hemos estado trabajando en forma conjunta y con el asesoramiento y patrocinio del cuerpo de abogados, son:

- Acción de inconstitucionalidad de la ley 5859.
- Proyectos y Anteproyectos de Reforma de la Ley Nacional de Alquileres.
- Estrategias ante los medios de comunicación en materia legal.
- Diseño de tácticas y estrategias en reuniones mantenidas en diversos organismos del Estado local y Nacional.
- Determinación, esclarecimiento y posterior acción por Rendición de Cuentas por la Obra de Refacción de la Sede de CUCICBA, basado en informe de auditoría.
- Franquicias.

ACCIÓN DE INCONSTITUCIONALIDAD DE LA LEY 5859

Lamentablemente nos tocó trabajar en esta cuestión con la ley ya sancionada por la legislatura de CABA, por lo que no se pudo contar con tiempo previo para aportar algún tipo de solución o idea a los fines de evitar la sanción de esta inconstitucional ley.

Así pues, logramos que todas las acciones individuales y colectivas presentadas en los Tribunales Contenciosos Administrativo y Tributario de CABA, tramiten en un solo expediente de Amparo Colectivo (CENTRO DE

CORREDORES INMONILIARIOS C/ GCBA S/ AMPARO COLECTIVO), apostando de esta forma a la celeridad y un ordenado desarrollo.

Dichas actuaciones, además de las cuestiones procesales de cualquier juicio, requieren de una exposición en los medios, movilizarse en ciertas ocasiones con los matriculados a los fines que la voz de los profesionales inmobiliarios sea escuchada por el Poder Judicial y la ciudadanía en general.

Con fecha 4 de abril de 2019, obtuvimos un fallo histórico ante la Sala II de la Cámara Contencioso Administrativo de la Ciudad que declaró la inconstitucionalidad de la ley 5859.

El GCBA junto con las asociaciones que se presentaron en el expediente Interpusieron Recurso Extraordinario ante el Tribunal Superior de Justicia, en donde hoy por hoy, se encuentran las actuaciones.

Paralelamente instruimos el inicio de una Medida Cautelar Colectiva, en la que solicitamos, en virtud de los sólidos argumentos vertidos en la sentencia de Cámara, a efectos de poner al profesional inmobiliario donde corresponde y a su vez, que pueda percibir en forma inmediata el 4,15% a cada una de las partes por los servicios de corretaje prestados en las locaciones habitacionales, ello hasta tanto dicte sentencia el Tribunal.

PROYECTOS Y ANTEPROYECTOS DE REFORMA DE LA LEY NACIONAL DE ALQUILERES

Durante el transcurso de 2018 y 2019 estuvimos trabajando activamente desde CUCICBA haciendo presentaciones y dando debate, con sólidos argumentos a los proyectos de

la Ley Nacional de Alquileres. Ello, ante el Congreso de la Nación, Legisladores Nacionales de todos los bloques, al igual que directores e integrantes de comisiones de ambas cámaras, nuestros planteos se basaron en la búsqueda de una ley justa, equitativa, dispuesta a conquistar el mercado locativo y a las partes.

También desde legales, acompañamos la estrategia del Consejo Directivo, afrontando hábilmente a distintos medios de comunicación, donde debatimos un tema tan sensible como las locaciones habitacionales. Sin dudas el escenario fue adverso, tanto el gobierno, como asociaciones de inquilinos y medios de comunicación nos hacían sentir permanentemente que nosotros, los corredores inmobiliarios somos los máximos responsables del déficit habitacional del país. Sin embargo, supimos plantar bandera, sumamos a distintas instituciones que acompañaron nuestra lucha.

LAS ENTIDADES QUE NOS ACOMPAÑARON SON

Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Consejo Superior de Martilleros y Corredores públicos de la Provincia de Bs. As. FECOBA. CECIN. Asociación Empresarios de la vivienda. Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos. Corporación de Rematadores y Corredores inmobiliarios. Cámara de Propietarios de la Republica Argentina. Centro Argentino de derecho inmobiliario y propiedad horizontal. Asociación Americana de Rematadores Corredores Inmobiliarios y Balanceadores Cámara Inmobiliaria Argentina. Asociación de balanceadores corredores y martilleros públicos.

Tuvimos gran convocatoria de colegas que acompañaron la iniciativa, y dicho encuentro fue el puntapié que posteriormente frene el proyecto de alquileres denominado Larraburu, el que perdió estado parlamentario en Diputados y que venía con apoyo unánime de la cámara alta.

También, unificamos posición con la mayoría de las áreas legales de los Colegios Inmobiliarios de todo el País y con algunas asociaciones del sector. Participamos activamente de las cumbres organizadas por los Colegios del Interior, posteriormente acompañamos y adherimos al proyecto de ley elaborado por los Colegios de Provincia de Buenos Aires.

Hemos frenado a nivel Nacional, lo que no se había podido frenar tiempo atrás en la CABA con la 5859.

Conjuntamente con nuestro equipo de abogados creemos que resulta importantísimo trabajar **ACTIVAMENTE** (y no pasivamente). ALZAR LA VOZ (no mirar para otro lado o

quedarse mudo) con antelación a que un proyecto sea tratado en un órgano legislativo.

Desde el primer momento que asumimos, decidimos que CUCICBA enfrente a la injusticia y no calle más.

"Los derechos se toman, no se piden, se arrancan, no se mendigan." (José Martí)

ESTRATEGIA ANTE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN MATERIA LEGAL

Frente a la estigmatización sufrida por los corredores inmobiliarios tanto en CABA como a nivel Nacional, el equipo de asesores legales, han salido públicamente, demostrando el valor profesional del corredor inmobiliario en su tarea de intermediación.

Afirmándole a la ciudadanía en general la importancia del rol social que tiene el profesional inmobiliario y que rige como puente de conductas.

DISEÑO DE TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS

El poder tendrá que entender que es mucho más fácil construir políticas "con" y "no contra" los corredores inmobiliarios.

Algunos funcionarios de CABA y de la Nación, empiezan a percibir esta cuestión, ya que la gran mayoría de las políticas que quisieron implementar relacionadas al sector inmobiliario que no contaron con el apoyo de los corredores, han fracasado y han perjudicado a todos por igual. Y en el caso de las locaciones habitacionales en CABA, inquilinos, propietarios y corredores inmobiliarios resultaron todos perjudicados por igual.

TEMA FRANQUICIAS

Hemos tenido muchos frentes abiertos en tan solo dos años. Respecto a esta cuestión, lo que queremos decir es que "las franquicias deben adaptarse a CUCICBA y no que los Colegios se adapten a las franquicias" Hemos intimado por carta documento a franquicias a que cesen de mencionar la figura de AGENTE INMOBILIARIOS en CABA, modificación que notamos que está en marcha. Ello acompañado con publicidad en los medios, a efectos de concientizar a la opinión pública a que compre, venda, alquile o tase con un corredor inmobiliario matriculado. Conjuntamente con el Departamento de Fiscalización hemos detectado casos y circunstancias, que de no aclararse seguramente continuaran en sede judicial. Las que por una cuestión estratégica no damos a conocer públicamente. ★

ENCUESTA: LA OPINIÓN DEL SECTOR

El martes posterior a las PASO, Reporte Inmobiliario, realizó una encuesta on line para medir las expectativas del sector sobre su futuro. Antes de pasar a las respuestas y resultados vale la pena repasar algunos aspectos de la técnica estadística utilizada como instrumento.

Por el Arq. José Rozados - Presidente de Reporte Inmobiliario S. A.

Reporte Inmobiliario®

No es novedad que actualmente las encuestas no gozan de buena reputación en la opinión pública, sobre todo en lo que respecta a intención de voto y superlativamente después de lo que demostraron a partir de las mediciones previas de la PASO a la luz de su posterior resultado, sin embargo no es el medio lo que ha fallado sino su diseño e instrumentación o bien la idoneidad de quienes las realizan.

Resulta central, entonces, para obtener datos fiables conseguir la cantidad de respuestas necesaria para obtener un alto índice de confiabilidad y conjuntamente el más bajo margen de error posible.

Así, por ejemplo, para obtener un resultado extrapolable de la opinión de una población de un millón de participantes habituales del sector inmobiliario en Argentina, con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %, índices aceptables habitualmente, se deberían obtener al menos 384 respuestas.

Mediante un único envío a su base de datos de emails Reporte Inmobiliario recibió 1950 respuestas de la encuesta, lo que otorga a los resultados un coeficiente de confiabilidad superior al 99 % con un margen de error incluso menor al 3 %.

COMPOSICIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LOS ENCUESTADOS

La técnica de suministro y recolección de la encuesta fue a través de internet mediante el envío de un link por email a la base de datos de Reporte Inmobiliario, programando

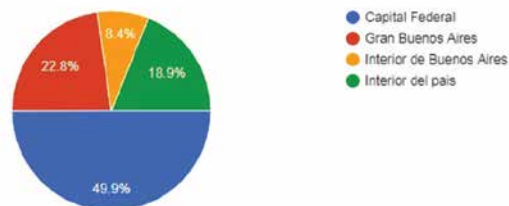
y suministrando la encuesta a través del servicio que ofrece Google, plataforma que también se encarga de procesar y graficar directamente los resultados (que son los que en color ilustran este informe).

El número de respuestas obtenidas cuando se procedió al cierre de recepción de respuestas fue de 1950 el 88 % de las cuales fueron recibidas dentro de las primeras 24 hs, procediéndose a cerrar la recepción en forma definitiva a las 72 hs.

Prácticamente la mitad de quienes respondieron se identificaron como inmobiliarios/Brokers (50,7 %), la otra mitad se repartió también casi en partes iguales entre Inversores/Compradores (24,8%) y Desarrolladores/Constructores (24,5 %).

La distribución geográfica fue la siguiente:

1.950 responses



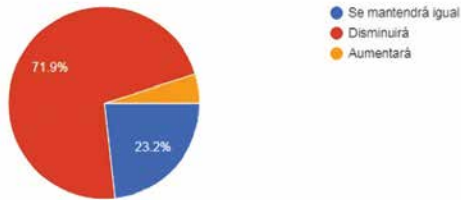
LOS RESULTADOS

La gran mayoría, casi el 72 % de los consultados piensa que el nivel de actividad caerá aún más con respecto a los niveles actuales.

A modo de resumen, la conclusión es que la mayoría del sector inmobiliario espera un nivel de actividad menor para lo que resta del año, baja de precios y una demanda que actuará con fondos propios sin auxilio de financiamiento.

Cómo piensa que evolucionará el volumen de actividad y cantidad de operaciones con respecto al nivel actual para lo que resta del año?.

1.950 respuestas

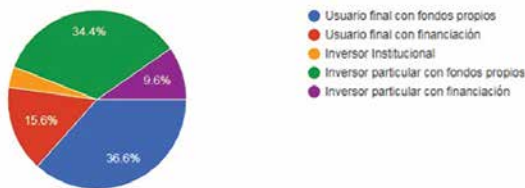


Quienes se identificaron como pertenecientes al grupo Inversor/comprador, son los que en mayor medida esperan que el volumen de operación del sector disminuya aún más, el 84 % de ellos opinó que así lo espera.

El 71 % de los encuestados considera que la principal fuente de demanda será quien cuente con los fondos necesarios para comprar para uso o invertir, la mayoría no cree que la financiación sea central como impulsor de demanda.

Cual piensa que será la principal fuente de demanda en los próximos 2 años.

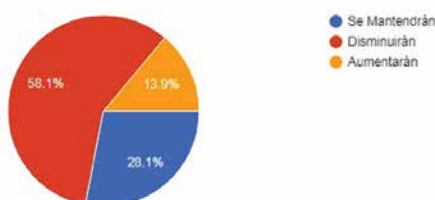
1.950 respuestas



La mayoría el 58,1 % cree que los valores en dólares de las viviendas a estrenar disminuirán mientras que el restante 41,9 % lo conforman quienes opinan que permanecerán estables y que incluso subirán.

Como piensa que evolucionarán los valores de Viviendas/Unidades A ESTRENAR en dólares con respecto a su actual nivel?

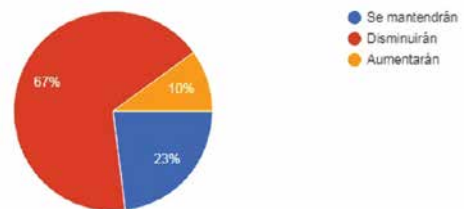
1.950 respuestas



El 67 %, considera que las cotizaciones de las unidades usadas bajarán. Esta cantidad resulta 9 puntos porcentuales superior al número que considera que lo mismo sucederá con los valores de las viviendas a estrenar.

Cómo piensa que evolucionarán los valores de Viviendas/Unidades USADOS en dólares con respecto a su actual nivel?.

1.950 respuestas

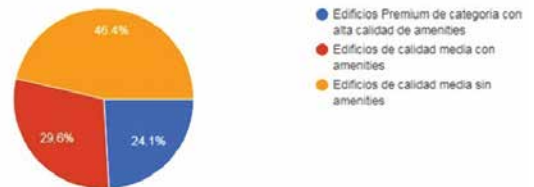


Al igual que en caso de las unidades nuevas, en los usados la opinión mayoritaria entre aquellos que consideran que bajaran de precio es que lo harán entre un 10 y un 20 %.

Con relación a cuál será el segmento de mercado más activo y el producto más solicitado, los edificios de calidad media sin amenities y los departamentos de 1 dormitorio fueron las opciones más votadas. ★

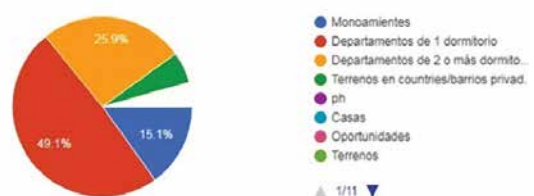
En base a su experiencia: Qué segmento de desarrolladores residenciales considera que funcionará mejor en lo que resta de 2019 y 2020?.

1.950 respuestas



Qué producto considera que será el más demandado en lo que resta de 2019 y 2020?.

1.950 respuestas



EL OLEAJE ARGENTINO LLEGA A COSTAS DE URUGUAY

Por Wilder Ananikian

Presidente de CIU, Cámara Inmobiliaria Uruguaya.



El reciente resultado electoral de Argentina provocó oleaje y viento sobre las costas orientales del Plata. En Buenos Aires la confianza de los mercados se retrajo y de nuevo el “refugio uruguayo” volvió a tentar como opción.

Es verdad que aún no contamos con el resultado final de la película, que el candidato presidencial que tomó la delantera vino desde la autocrítica de lo ocurrido con la inversión durante el período del kircherismo, y que posó con una reiterada mayor moderación que su compañera de fórmula presidencial -la ex presidente Cristina Fernández-, pero con el resultado a la vista los mercados no dudaron y enseñada reaccionaron mal.

La primera primera noticia fue una disparada del precio del dólar en la moneda argentina, vilipendiando un poco más el peso del país vecino, en el marco de un proceso que no se sabe cuando ni como termina.

Pero sería injusto y poco calibrado pensar que la subida de la moneda estadounidense solo se debió a la victoria



de la fórmula FF porque el gobierno de Mauricio Macri por múltiples razones enfrentaba un subsuelo de inflación, déficit fiscal y deuda explosiva, que tirios y troyanos ya predicen que deberá ser reconvenida a la brevedad.

La diferencia pareciera ser el reloj de unos y otros.

En cualquier caso, las noticias argentinas volvieron más incierta aún su economía doméstica, y eso provocará en el público, una creciente pulsión por una mayor “dolarización” de hecho, y a vuelta al reaseguro financiero, uno de cuyos porcentajes se refugia en el ladrillo de Uruguay.

Es claro que las noticias a corto plazo compromete los eventuales festejos de los operadores turísticos uruguayos, de no buscar alternativas eficaces a tiempo, pero esto mismo puede ser una inyección perdurable sobre a inversión inmobiliaria de Punta del Este -que un veterano operador como el recientemente desaparecido Julio Villamide, siempre decía que debía ser considerado “como parte del mercado inmobiliario de Buenos Aires”- y en ciertos sectores de Montevideo, hoy requeridos por inversores argentinos.

Lo que aún no es posible, es realizar una proyección definitiva. ★



iConfía tus propiedades
en el portal líder
y destacáte!



+ contactos + visibilidad + ventas

iContactanos!

(5411) 4114.0613

atencionainmobiliarias@zonaprop.com.ar

MARKETING DIGITAL EN BRASIL Y EN EL MUNDO

Por João Teodoro da Silva
Presidente del Sistema Cofeci-Creci.



Una de las preocupaciones actuales para los agentes inmobiliarios es la capacidad que tiene la tecnología para transformar y incluso extinguir profesiones. Hay quienes afirman que la profesión de agente inmobiliario se extinguirá para el año 2025. Pero ya hemos demostrado por este y por otros medios que la tecnología ha venido para facilitar y ayudar a nuestra profesión, no para extinguirla.

Por esta razón, es necesario contextualizar que el sector del marketing digital es uno de los de más rápido crecimiento en el mundo. Y no es diferente en Brasil. El IAB - *Interactive Advertising Bureau*, que reúne a las empresas líderes en el mercado digital en Brasil, incluidos los medios de comunicación, agencias de publicidad, anunciantes y empresas de tecnología, en asociación con PwC Brasil (Auditoría), desarrolló una encuesta llamada *Digital AdSpend*, que evalúa anualmente el crecimiento, las inversiones y la importancia de los medios digitales.

Según *Digital AdSpend 2018*, la inversión en publicidad digital en Brasil creció un 25,4% en 2017, pasando de US\$ 3,10 mil millones a US\$ 3,90 mil millones. La misma encuesta predice un crecimiento del marketing digital de aproximadamente 12% anual hasta 2021. La *Digital AdSpend* realizada en 2019 ha detectado que de todos los fondos invertidos en publicidad en Brasil, un tercio (33.3%) fue a los medios digitales. Solo en el año 2018, se invirtieron US\$ 4,24 mil millones. Y este porcentual sigue creciendo a cada año.

Esta es una realidad extremadamente contundente para aquellos que solo están acostumbrados a los medios tradicionales de comunicación. La pregunta que surge para el mercado inmobiliario es: ¿Cómo atraer a nuevos clientes y vender más bienes raíces utilizando las nuevas herramientas proporcionadas por el marketing digital, ya que las prácticas antiguas están siendo literalmente fulminadas por la tecnología?

La conclusión a la que hemos llegado es que necesitamos profundizarnos en el nuevo contexto. No hay for-

ma de descartar el marketing digital; por el contrario, una buena campaña de marketing digital puede significar la diferencia entre el fracaso y el éxito de un emprendimiento inmobiliario. Las inversiones en marketing por los medios tradicionales (radio, televisión, vallas publicitarias, etc.) son mucho más costosas y ya no producen los resultados esperados. Y cuanto más tiempo pasa, cuanto más las nuevas generaciones interactúan con el mercado, más obsoletos se vuelven los viejos medios de comunicación.

La generación Y, también llamada la generación del milenio (*millennials*), que reúne a los nacidos después del principio de la década de 1980, ya no interactúa con los medios tradicionales. Es por eso que es crucial contar con herramientas tecnológicas que generen leads de manera rápida y sencilla, como Facebook, por ejemplo. Se recomienda CRM (Gestión de relaciones con el cliente) específico para bienes raíces, así como herramientas disponibles comercialmente, como *RD Station* para operaciones simples y *Hubspot* para las más robustas y complejas. ★

ALQUILÁ CON **GARANTÍA MONCLAIR**

www.monclair.com.ar

- ✓ *Sin garantía propietaria.*
- ✓ *Sólo con tus ingresos demostrables.*
- ✓ *La solución a tus problemas de alquiler.*



27 años junto a vos



SISTEMA DE GARANTÍAS DE ALQUILER

Viamonte 850 Piso 5° (1053) C.A.B.A.
(011) 4394-8476 | (011) 4161-9016
(011) 6512-5648 | (011) 4946-9860
monclair@monclair.com.ar



88 AÑOS DE ÉTICA Y PROFESIONALISMO

Entrevista al Presidente de la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, Alberto César Bieule, Matrícula CUCICBA 1322.

¿QUÉ SIGNIFICA PARA USTED, COMO PRESIDENTE DEL CRCI EL 88º ANIVERSARIO DE SU INSTITUCIÓN CELEBRADO RECIENTEMENTE?

Alberto César Bieule: Para mí es un enorme orgullo, pero a la vez una gran responsabilidad, conservar, permanecer y buscar la excelencia para los profesionales del sector, como lo supieron hacer nuestros antecesores, basados en la ética y el profesionalismo.

Junto al Consejo directivo, tenemos el desafío de mantener los valores éticos y morales que supieron tener los fundadores y quienes los presedieron. LA CRCI siempre ha sido reconocida por su responsabilidad, ética, conducta y respeto a las reglas de juego. Razón por la cual es habitual que sea incluida la leyenda de la Corporación de Rematadores en la publicación de los edictos.

¿CUÁL ES LA MISIÓN DE LA CORPORACIÓN?

La Misión es la formación y capacitación de nuestros profesionales para brindarle a la sociedad el mejor asesoramiento tanto en la compra como en la venta de bienes muebles e inmuebles. Ya sea por la vía de los remates para los Rematadores o la compra-venta particular para los Corredores Inmobiliarios.

También brindamos respaldo y representatividad como Institución idónea, a nuestros asociados, frente a las diversas resoluciones que consideramos que perjudican a la actividad. En el ámbito judicial, cuando se imponen desde los distintos sectores de la Justicia, sea las Cámaras Comerciales, Civiles, Consejo de la Magistratura, la C.S.J.N. o desde los organismos gubernamentales.



¿QUÉ OBJETIVOS TIENEN HASTA FIN DE AÑO? ¿Y A LARGO PLAZO?

Nuestros objetivos a corto plazo es realizar en el mes de Septiembre/Octubre, una especialización en subastas, destinado a todos aquellos estudiantes o nuevos profesionales que quieran incursionar en el mundo de los remates. También, publicar otro número de nuestra revista, la cual, luego de un paréntesis, volvimos a lanzar en Agosto y haremos otra para Diciembre.

Revertir la Acordada de la C.S.J.N n° 2/2014 que regula el procedimiento de designación de peritos Martilleros y Tasadores, pues al ser por sorteo aleatorio y no exigir anti-

güedad y experiencia en la materia, en la práctica se designan a Martilleros con nulo conocimiento de la materia, lo cual no es bueno para la profesión, ya que nivela para abajo.

Como objetivo a largo plazo, hemos tomado la decisión, tras un extenso debate puertas adentro, de crear el Colegio de Martilleros/Rematadores de la C.A.B.A. Sin lugar a dudas, no será una tarea fácil, pero estamos dispuestos a comenzar a trabajar para poder cumplir con ese objetivo. CUCICBA es una muestra clara de lo importante que es el Colegio, que creado hace 11 años, nadie imagino, en tan poco tiempo, iba a tener la cantidad de matriculados, brindando continuamente capacitación en distintas áreas, y de esta manera, fomentando el profesionalismo de la actividad. Eso es lo que también necesitan los Martilleros o Rematadores.

¿CUÁL ES SU VISIÓN DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO?

Sin lugar a dudas, el mercado está sobrevaluado, más allá de la prolongada recesión económica a nivel macro que venimos sufriendo, considero que un ajuste en los valores ayudaría a concretar las operaciones.

Las cuales, hoy se cierran únicamente con consumidores finales o de necesidad, es decir el que vende porque se agranda o porque se achica. Con la baja rentabilidad y los altos impuestos, los inversores, quienes eran, un gran motor para nuestra actividad, han migrado al sector financiero. Con la actual incertidumbre política y financiera puede ser que el sector recupere a estos “jugadores”. Son muchas las crisis que ha tenido el sector, pero en los últimos tiempos, fueron y son muy prolongadas, anteriormente el mercado se amoldaba más rápido a las situaciones adversas.

¿QUÉ MEDIDAS CONSIDERA TANTO A NIVEL MACRO COMO MICRO QUE DEBERÍAN LLEVARSE ADELANTE PARA LOGRAR CAMBIOS EN EL MERCADO?

La falta de crédito es un factor fundamental para la actividad. En los países desarrollados, las propiedades se compran financiadas a largo plazo. El mercado inmobiliario y el déficit habitacional de la Argentina, sin crédito, no tiene solución.

Consideramos que el Estado debería brindar beneficios impositivos para aquellas empresas que construyan unidades destinadas a vivienda familiar y de esta manera facilitar el acceso a la vivienda propia y no crear leyes populistas e inconstitucionales como la Ley n° 5859, que además de no tener una repercusión favorable en las locaciones, perjudica al inquilino y no resuelve el tema.

DESDE 1931 A LA ACTUALIDAD ¿CÓMO HAN EVOLUCIONADO LAS HERRAMIENTAS PARA LA REALIZACIÓN DE LAS SUBASTAS?

Creemos que la evolución más importante se ha dado a través de la herramienta de internet. Históricamente, los remates eran presenciales y la gente acudía al lugar donde se remataban los bienes, donde podía llegar a estar varias horas, sentado o en algunos casos parados. Hoy, con internet se puede ofertar desde cualquier lugar del mundo, lo cual es una gran ventaja, tanto para el comprador que en muchas oportunidades no puede participar por no estar presente físicamente; como también para el vendedor porque amplía la cantidad de oferentes.

Para que el remate sea exitoso, necesita de una puja, para elevar el precio y así obtener el mejor resultado final. En el caso de las subastas judiciales en muchas jurisdicciones de la Provincia de Buenos Aires ya está implementado el sistema vía remota, en CABA aún no. Tarde o temprano tendrá que llegar, es también un gran elemento de transparencia para el acto de la subasta.

Y EN CUANTO A COMUNICACIÓN ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES MEDIOS QUE MANEJAN PARA DIFUSIÓN?

En el ámbito judicial, los edictos, se publican en el Boletín Oficial de la República Argentina y en los diarios de mayor difusión, en la mayoría de los casos son los jueces quienes designan los diarios, salvo en el fuero Comercial, donde los martilleros pueden aconsejar, de acuerdo al tipo de bien a subasta, que tipo de diario publicar. Para los bienes ubicados en el interior del país, es costumbre hacerlo en el Boletín Oficial Provincial, o en diarios locales. Esto tiene un elevado costo con beneficio únicamente para los diarios.

Consideramos que es un punto que se deberá rever para realizar publicaciones en internet por un costo insignificante a comparación de lo que se paga hoy. En lo que respecta a automotores, ya sea por ejecuciones prendarias o por renovación de flota, la sección Económica de los domingos del diario Clarín, es un referente para este tipo de subasta, todo sale publicado ahí junto con los remates de industria.

También en la página web de cada rematador se suben las fotos o videos de los bienes que se subastan.

La página de la CRCI: www.corporacionderemata-dores.org también es consultada por el público interesado pues todos nuestros asociados suben las subasta ahí.



ALGUNOS COMENTARIOS QUE QUIERA CITAR SOBRE SU SEDE.

Aprovecho esta publicación para invitar a todos los corredores inmobiliarios que quieran incursionar en el tema de los remates a que se acerquen a nuestra Institución, donde podrán recibir capacitación y asesoramiento en todo lo referido a subastas, ya sean judiciales o privadas. Contamos con modelos de escritos, Mandamientos y Edictos para los que recién se están iniciando. Sin lugar a dudas, es una puerta más para generar negocios. Contamos con varios miembros del Consejo que son profesores en las Universidades más reconocidas de Bs.As.

Y EN CUANTO A LA CAPACITACIÓN, ¿QUÉ ACTIVIDADES DESTACARÍA?

Para estudiantes o profesionales recién recibidos, o aquellos que nunca se vincularon a los remates dictamos una Especialización en Subastas. Sería un primer paso para los conocimientos básicos. Es dictado por el Sr. Alfredo E. Bollón, profesor de la UCA y ex presidente de la CRCI. Este curso se realizará a mediados de Septiembre. Para más información comunicarse a nuestra Secretaria a los tels: 4382-8806 / 0112 o al mail: secretaria@corporacionderematadores.org ★

BREVE RESEÑA DE LA HISTORIA DE LA CORPORACIÓN:

La Corporación de Rematadores se fundó el 25 de Julio de 1931, en el local de la firma de Don Jacinto Peralta Martínez, quien fue su primer presidente, en la calle Bartolomé Mitre 746. Un grupo de colegas compuesto por las principales firmas y casas de remate de mayor importancia de la época, además de centenares de colegas de menor actuación como también inmobiliarias de barrios que se fueron adhiriendo al hecho. Era tal la importancia de la institución que en cada uno de sus anuncios de remates como sello de responsabilidad, ética, conducta y respeto a las reglas de juego, se incluía la leyenda de la Corporación de Rematadores. Luego de pasar por varias sedes, en 1950, se concreta la primera compra de la casa cita en la calle San Martín 628/34. En 1969, se compra el local de la planta baja y subsuelo de Perú 27 con aprox. 300 m2.

Teniendo en cuenta el elevado valor que tenía ese inmueble por su extraordinaria ubicación, en el año 1977 se adquiere la actual sede de la calle Cangallo, hoy Tte. Gral. Perón 1233. Ya en esta sede se desarrollan los más importantes años desde su creación, la designación de nuestra Casa como rematadora de los bienes de entidades financieras en liquidación por el Bco. Central, logro de quien fuera un gran presidente de la institución, Don Lorenzo Ezcurra Medrano, quien con gran esfuerzo y trabajo consiguió las mencionadas subastas, con un importante beneficio económico para la institución.

En el año 2000, por la acordada 10/99 de la CSJN, todos los remates judiciales de CABA debían realizarse en nuestros salones, motivo por el cual fue creada la Oficina de Subastas Judiciales en nuestra Institución, obligándonos a ampliar y refaccionar la sede incluyendo salones de remate y salas de boletos, contando con más de 1.000m2 y 4 salas de subastas.

Desde el año 2008, la C.S.J.N creó una nueva oficina de subastas judiciales, con un edificio propio en la calle Jean Jaures 545, motivo por el cual se trasladaron los remates a esa nueva sede, no contando más con la exclusividad de las subastas, con el consecuente perjuicio económico ya que cada subasta realizada en nuestra sede dejaba un porcentaje de la venta para la Institución. La CRCI se fundó un año después de la famosa crisis del '30, es decir que está acostumbrada, a lo largo de todos estos años, de tener que lidiar con diversos factores que en muchos casos son externos y se nos hace difícil de poder manejar.

N U E S T R O

70

A N I V E R S A R I O

2019



Escribania Scarano

*Fundada en 1949 por el
Esc. Adolfo C.A. Scarano*

*Desde siempre al servicio del
Colegio Único de Corredores Inmobiliarios
de la Ciudad de Buenos Aires
y de sus matriculados.*

*Claudio A. Scarano
Gabriela C. Romero
Escribanos*

*Nicolás C. Scarano
Silvina L. Alemany
Escribanos*

"FINAER: UN REFERENTE DEL MERCADO"

Estuvimos recientemente en Expo Real Estate 2019 realizada en el hotel Hilton de Puerto Madero, uno de los eventos más importantes del sector, que se realiza año tras año y que reúne a gran cantidad de personalidades del rubro inmobiliario, e interesados en general.

Ahí pudimos conversar con Diego Lema, Director General de Sistema Finaer sobre su visión del mercado, y las novedades que trae su empresa.

NB: CONSTANTEMENTE VEMOS PRESENCIA DE FINAER EN ESTE TIPO DE EVENTOS, ¿SIEMPRE PARTICIPAN?

DL: En la medida de lo posible sí, para nosotros es importante apoyar al

sector inmobiliario, y lo hacemos desde la participación en eventos como este, jornadas de capacitación, beneficios y una gran cantidad de acciones que generamos a diario.

En esta nueva edición de la Expo realizamos un multitudinario Workshop de la mano del Dr. Gerónimo Brenna sobre Tecnología Digital orientada a contratos de Fianza.

Consideramos que es muy importante aprovechar lo que la tecnología pone a nuestra disposición para agilizar y mejorar procesos.

NB: ¿QUÉ NOVEDADES TRAEN ESTE AÑO?

DL: Tenemos varias novedades importantes.

Por un lado, ampliamos nuestra financiación hasta 5 cuotas sin interés, ofreciendo la más extensa del merca-

do, justamente pensando en facilitar al inquilino la posibilidad de alquilar.

Por otro, seguimos apostando a facilitar los procesos para nuestros clientes. Hace un par de meses lanzamos la nueva versión de nuestra página web con la premisa que sea mucho más fluida y amena. También una mejor funcionalidad desde celulares para ofrecer una mejor experiencia.

Y al igual que años anteriores, estamos corriendo el Plan Matrícula Finaer 2020 que es muy valorado y agradecido por los Martilleros.

NB: ¿CÓMO VIO LA PARTICIPACIÓN DEL RUBRO DURANTE LA EXPO? ENTENDEMOS QUE EL MERCADO ESTÁ PASANDO POR UN MOMENTO INCIERTO Y CON MUCHA EXPECTATIVA.

DL: Afortunadamente hubo mucho movimiento, muchas personas interesadas.

Entendemos que si al mercado le va bien a nosotros también nos va bien, por eso tenemos una visión amplia y empática para que todos sigamos creciendo. Por nuestra parte, siempre vamos a apostar por la Argentina, así que aquí estamos más firmes y sólidos que nunca.



Más información: **Casa Central Finaer**
Av. Rivadavia 3855 - 1° piso
4958-9500
www.finaersa.com.ar

Tus operaciones
de alquiler, siempre con

GARANTÍA FINAER

Garantizá el mayor respaldo a tu servicio.
Con **más de 140 profesionales**, estamos
para responder.

- ♦ 6300 inmobiliarias confían
en nosotros.
- ♦ La mayor velocidad
en resolución de incumplimientos.



¿YA TE
ADHERISTE
A FINAER?



Figurá en nuestro buscador junto
con las principales inmobiliarias,
ingresando en

[WWW.FINAERSA.COM.AR/
ADHESION-INMOBILIARIA](http://WWW.FINAERSA.COM.AR/ADHESION-INMOBILIARIA)



ENCONTRÁ EL LISTADO COMPLETO DE NUESTRAS OFICINAS EN
WWW.FINAERSA.COM.AR/SUCURSALES

FINAER

SISTEMA DE GARANTÍAS PARA ALQUILAR

TENÉS FINAER, TENÉS GARANTÍA



WWW.FINAERSA.COM.AR



4958-9500



CELEBRAR EL TRABAJO, LA TRAYECTORIA Y EL FUTURO

Recientemente se festejó el Día del Corredor Inmobiliario y nuestro Presidente, el C.I. Armando Pepe afirmaba: "Agradecidos que nuestra casa estalle no solo de Corredores Inmobiliarios sino de instituciones de todo el país. Este es un punto de encuentro para todos los profesionales.

Al atardecer del miércoles 17 de Julio, las cercanías de la sede de CUCICBA de la calle Alsina al 1300 se vistieron de gala. En una convocatoria sin precedentes una verdadera multitud se dio cita para celebrar el Día del Corredor Inmobiliario. Más de mil trescientos profesionales inmobiliarios se reunieron en los salones del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires en lo que todos consideraron un evento de dimensiones históricas, nunca en sus 11 años de existencia el Colegio había recibido semejante cantidad de colegiados e invitados en un mismo acontecimiento.

‘Desde que asumimos, hace dos años, el Colegio ha crecido abriendo sus puertas a todos los colegas de las distintas provincias, de otros países y a la sociedad en su conjunto. Hoy celebramos nuestra profesión y la importancia de nuestra

actividad en el desarrollo económico de la Ciudad y del país’ dijo el Presidente de CUCICBA, Armando Pepe.

‘Estamos muy emocionados por la inmensa concurrencia que vino al Colegio, sentimos que vamos en el camino justo para jerarquizar y valorizar nuestra profesión’, expresó Marta Liotto, Vicepresidenta del Colegio.

Ya entrada la noche y antes dar por culminada la velada, se realizó el esperado sorteo de premios de las empresas del sector y se presentó en sociedad el cuarto número de su revista. También se entregaron plaquetas a distintas personalidades del sector inmobiliario y los certificados a todos los matriculados que cumplieron 11 años de matriculación. Una edición trimestral de entrega gratuita para todos los matriculados que da a conocer los logros y las noticias más importantes de la actividad inmobiliaria. Un broche de oro para una jornada inolvidable y multitudinaria como ocurre todos los años. ★



VIVIR CON OBJETIVOS

Entrevista a Aníbal Antonio Montes, ciclista y Corredor Inmobiliario CUCICBA.





Aníbal Antonio Montes junto a Javier Graña en Nogolí, San Luis.



Junto a Sabina Varela y Alejandro Carcano en Passo dello Stelvio, Italia.



El Ciclismo en Ruta o Ciclismo en Carretera es una modalidad de Ciclismo de Competición que consiste en Competir en Carretera, a diferencia del Ciclismo en Pista que queda reducido al óvalo del velódromo u otras modalidades que no se disputan sobre asfalto.

Fotos: Aníbal Montes

CUCICBA: ¿CUÁLES FUERON SUS COMIENZOS EN LA AVENTURA DEL CICLISMO?

Aníbal Montes: Soy nacido en Córdoba, y resido actualmente en Buenos Aires. Comienzo a los 40 años, hace 23 años que soy ciclista amateur, los primeros años en MTB, compitiendo en Río Pinto, Córdoba (6 veces), Chile, Uruguay, Mendoza, San Juan, San Luis y Neuquén. En el 2008 y 2011 ya con bici de ruta viajé a Francia para hacer etapas amateur en el Tour de France, en Los Pirineos y Los Alpes (Col du Tourmalet, Mont Ventoux, L'Alpe D'Huez, Col du Galibier), llegando al mismo punto de llegada de los profesionales. La cual fue una expe-



riencia inolvidable, ya que el público francés y europeo es increíble. Una verdadera fiesta del ciclismo. También en 2014 y 2019 en Italia (Etapas del Giro) Passo Gavia (2.618 mts altura), Passo de Mortirolo, Ponte Di Legno (Edolo, Bormio) y Passo dello Stelvio, la montaña más difícil de subir (2.758 mts altura), llegando al límite de mi umbral.

¿TUVO APOYO DE LA FAMILIA EN ESTE DEPORTE?

Mi primera bici (fue una Trek para MTB) me la regalo mi mujer Clara, (a los 6 meses ya competía), ella me acompaña en mi pasión por el deporte, no le debe ser sencillo...pero sabe que es mi cable a tierra.

¿QUÉ ANÉCDOTAS, AVENTURAS, VIAJES QUISIERA DESTACAR?

La anécdota más recordada fue en 2014 (Etapa del Montirolo - Italia), en la bajada cambio el clima (lluvia y fuerte viento), sufrí una caída y en consecuencia una rotura de pelvis, llegando al pueblo de Eddo me llevaron al Hospital donde estuve internado 30 días, muy cuidado por el médico Mariano Tizano (actualmente somos amigos, lo visité hace 2 meses), mi mujer Clara y mi hermano Antonio viajaron y me acompañaron, fue una experiencia única y especial, siempre la recordaré dado a que ese momento me dio una oportunidad de reflexión en mi vida. El lugar donde estuve internado no tenía internet ni tv, nada de comunicación exterior, de







Junio 2019. Bormio, Italia.

golpe mi vida se paralizó y estaba incomunicado en un lugar en las montañas, leí mucho y me hice buenos amigos circunstanciales italianos.

Mi mujer Clara me contaba que éramos la novedad de ese pueblo de montaña donde el “ciclista argentino internado y su evolución era noticia diaria Fue una experiencia única e inolvidable

También hay otros recuerdos como haber salido primero de mi categoría en El Gran Fondo de Punta del Este (171 km) en 2017.

Viajé por Argentina, Uruguay, Chile y Europa por carreras con diferentes amigos ciclistas, donde siempre encontré deportistas sacrificados, bien entrenados y motivados por el esfuerzo del ciclismo.

¿ACTUALMENTE SIGUE EN LA ACTIVIDAD DEPORTIVA? ¿DE QUÉ FORMA? ¿QUÉ BICICLETA LO ACOMPAÑA AHORA?

Sigo 100% en el ciclismo, tengo una rutina de entrenamiento, 6 días a la semana, de 1000 km mensuales, siendo ordenado y cuidando la alimentación. Empezar mi rutina a las 7 AM me dio una disciplina que trato de aplicar en todos los órdenes de mi vida. Este deporte requiere un 80% de fortaleza mental y un 20 % de fortaleza física. La bicicleta que me acompaña actualmente es un Specialized, con cambios electrónicos, frenos en disco y pesa 7 kg, es lo que se denomina Tope de Gama.

¿QUÉ REPRESENTA PARA USTED ESTE DEPORTE Y LA COMPETENCIA?

Representa vivir con objetivos, para entrenar y competir en 3 o 4 carreras por año. Mi meta para el 2020 es participar en El Gran Fondo de la Patagonia/La Unión Siete Lagos (Villa La Angostura/ San Martín de los Andes), para marzo El gran Fondo de Uruguay y en mayo El Gran Fondo New York.



¿Y EL ESPÍRITU DE EQUIPO?

El espíritu del equipo (15/20 ciclistas) es de compañerismo, a pesar de ser un deporte individual. Viajamos con entrenadores muy profesionales.

ADRENALINA, EMOCIONES, PASIONES COMPARTIDAS CON COLEGAS DEL PAÍS Y OTROS PAÍSES...

En cada carrera, la vivo con mucha adrenalina y nerviosismo en la previa y término a veces agotado (170 km.), pero con gran felicidad y compartir todos los tramos de esta carrera. El ciclismo es un deporte que me dio muchos beneficios, alegría y un estilo de vida “con mucho equilibrio”. Buscando tomar buenas decisiones. Con pulsaciones muy altas y agotado pero dándome ese plus combativo de hasta la llegada nunca daré por vencido. Le debo mucho a este deporte. Compartí con europeos de varios países, tuve el honor de correr en 2 carreras con el español Miguel Indurain (Mendoza y San Juan en 2010). Y conocer también al español Alberto Contador. ★



Estudio Gussoni & Asociados S.R.L.
Contadores Públicos
Licenciados en Administración

NUESTROS SERVICIOS

- AUDITORIA
- ASESORAMIENTO IMPOSITIVO
- CONSULTORIA
- DESARROLLO DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

CONTACTO

HONDURAS 5713 - C.A.B.A.
4774-9194 / 9472
info@estudiogussoniyasoc.com.ar
IG: estudiogussoni

www.estudiogussoniyasoc.com.ar

PARA PUBLICITAR EN LA REVISTA DE CUCICBA



Colegio
Profesional
Inmobiliario

Nos tiene que llamar al
4124-6059
de lunes a viernes
de 10 a 17 hs.

www.colegioinmobiliario.org.ar

MANTENER VIVO EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Certificación con Normas ISO 9001 al Departamento de Matriculación

Entrevista a Sr. Hernán Pérez (Gerente de Certificación) y Sr. Gustavo Nudel (Director General) de Bureau Veritas.



CUCICBA: DESPUÉS DE MESES DE RIGUROSOS ESTUDIOS DE PAUTAS INTERNAS Y EXTERNAS, DESDE BUREAU VERITAS DECIDIERON OTORGAR LA CERTIFICACIÓN ISO 9001 AL DEPARTAMENTO DE MATRICULACIÓN DE CUCICBA, ¿CÓMO VIVIERON ESTE ACONTECIMIENTO?

Para Bureau Veritas llevar a cabo esta tarea, implicó tanto un desafío como un compromiso y finalmente, una satisfacción. La ejecución de una auditoría de certificación de un sistema de gestión es tarea compleja y laboriosa, en la cual participa un equipo numeroso de coordinadores, auditores y especialistas calificados y revisores, quienes son los que -de manera profesional e independiente- terminaron recomendando el otorgamiento de la certificación en función del cumplimiento de los requisitos normativos exigidos. Es una

actividad que nos complace realizar porque somos conscientes del valor agregado que tiene para nuestros clientes.

¿CUÁLES FUERON LOS ASPECTOS ESTUDIADOS EN LA GESTIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE LA CERTIFICACIÓN?

Durante la auditoría realizada, principalmente fue analizado el cumplimiento de CUCICBA en relación a los requisitos establecidos por la norma. Luego, se evaluó el grado de madurez del sistema de gestión implementado y su adecuada adopción.

¿QUÉ REPRESENTA HOY CONTAR CON ESTA CERTIFICACIÓN A LA HORA DE MATRICULAR A UN PROFESIONAL Y EN EL EJERCICIO DE SU PROFESIÓN?



Definitivamente, es una prueba del compromiso de CUCICBA con la calidad: un demostración de confiabilidad y una garantía de mejora continua.

¿ES LA PRIMERA VEZ QUE CUCICBA ACCEDE A ESTA CERTIFICACIÓN COMO PRIMER ENTE COLEGIADO DEL PAÍS?

Efectivamente, es la primera vez que CUCICBA certifica su sistema de gestión con un ente independiente en el país.

¿EL COMPROMISO DEL STAFF Y AUTORIDADES DEL COLEGIO HA DESARROLLADO UN ROL FUNDAMENTAL?

El compromiso de todo el equipo de CUCICBA ha sido un factor crítico de éxito, tanto para lograr la certificación, como para mantener “vivo” el sistema de gestión de la calidad que han implementado. Sin la participación activa de estos actores, este resultado no habría sido posible.

¿QUÉ ES UNA NORMA ISO 9001?

La norma ISO 9001 es la norma internacional de gestión de la calidad más reconocida del mundo, aplicable a cualquier

tipo de organización de cualquier sector o actividad. El enfoque de la ISO 9001:2015 está basado en:

- Gestión del riesgo.
- Liderazgo.
- Enfoque basado en procesos.
- Apertura a la industria de servicios.
- Integración de la cadena de valor: mayor importancia del contexto y de sus partes interesadas.

Su implementación y Certificación persigue entre otras cosas optimizar el rendimiento financiero de la organización, ahorrando costos y aumentando los ingresos. contando con procesos dinámicos, optimizando la eficiencia operativa y permitiendo mejorar la toma de decisiones.

¿QUÉ REPRESENTA PARA LOS COLEGIADOS PODER CONTAR CON ESTA CERTIFICACIÓN DESDE SU COLEGIO?

Lograr la certificación ISO9001:2015 es un reconocimiento muy importante ya que posiciona CUCICBA dentro de un destacado grupo de organizaciones que han obtenido



SOBRE BUREAU VERITAS

Bureau Veritas es líder mundial en evaluación de la conformidad y certificación. Somos un socio de confianza de nuestros clientes, ofreciendo servicios y desarrollo de soluciones innovadoras para reducir el riesgo, mejorar el rendimiento y promover el desarrollo sostenible. Desde su fundación en 1828, el Grupo Bureau Veritas construye de forma consistente su reconocida capacidad en asistir a los clientes a cumplir con los estándares y normativa relativa a Calidad, Salud y Seguridad, Medio Ambiente y Responsabilidad Social.

este reconocimiento de nivel internacional. Además, cuentan con el respaldo de Bureau Veritas que es una empresa líder y acreditada por más de 40 organismos internacionales, lo que asegura que el certificado será reconocido por sus clientes en todo el mundo.

Por su parte el Sr. Federico Conte, Jefe del Departamento de Matriculación de CUCICBA nos comentaba al respecto:

“Por iniciativa del Presidente, Armando Pepe, se comenzó a gestionar la Certificación ISO 9001 para el Departamento de Matriculación.

En el mes de Mayo comenzamos a trabajar conjuntamente con la empresa ISOS (Implementación de Normas) sobre todos los procesos de Matriculación y posterior entrega de Matriculas, Altas, Bajas, y modificaciones.

Este proceso comienza cuando una persona obtiene el Título Universitario de Corredor y se quiere matricular en CUCICBA, comenzando con los requisitos que debe cumplir para la obtención de la Matrícula de Corredor (www.colegioinmobiliario.org.ar, solapa Requisitos de Matriculación).

Una vez reunida toda la documentación, debe solicitar un turno y horario fijados por el personal de atención al Matriculado para comenzar a armar su legajo. Posteriormente el trámite pasa por los distintos Departamentos para realizar los controles correspondientes (Departamento de Fiscalización, Departamento de Administración y Departamento de Legales para su paso final por el Honorable Consejo Directivo que es el que aprueba definitivamente los legajos de los postulantes.

Si se aprueba por el Honorable Consejo Directivo, se le envía la notificación de aprobación al postulante para que realice los pagos correspondientes y su posterior Jura y entrega de Matrícula en el Salón Auditorio de CUCICBA.

Cuando la persona obtiene su Matrícula, si inicia actividad comercial, deberá cumplir con una serie de requisitos para dar de alta la oficina profesional, donde ya el Matriculado declara domicilio profesional, teléfono, página web, para dar paso a su posterior aparición en el padrón de CUCICBA como matriculado Activo y así estar habilitado para poder ejercer la profesión. Dentro de los trámites que se encuentran dentro de la Certificación, podemos mencionar las “Licencias por Pasividad, Baja Voluntaria y Baja por Fallecimiento”, todos ellos con los procedimientos correspondientes.

Todos los que componemos el Departamento de Matriculación nos sentimos orgullosos de este reconocimiento al trabajo y dedicación que ponemos día a día.” ★



Yanina Rudelli, Debora Esquiroz, Federico Conte, Jorgelina González, María Elisa Álvarez y Paula Amoroso.

QUIÉNES FORMAN PARTE DEL ÁREA DE MATRICULACION:

Federico Conte: Jefe de Servicios al Matriculado.

Paula Amoroso: Matriculación y Organización de los actos de Jura. Asesoramiento en general.

Jorgelina González: Encargada de las Altas y Bajas de los Matriculados, Encargada de solicitudes de Licencia por Pasividad, solicitudes de informes Renaper y encargada de manejar el mail institucional: info@colegioinmobiliario.org.ar. Asesoramiento en general.

Yanina Rudelli: Encargada del cobro de Matriculas, ya sea presencial o telefónicamente, encargada de pedidos de informes Renaper, Rubrica de libros, Legalización de firmas, Licencias por pasividad. Asesoramiento en general.

Debora Esquiroz: Encargada de las solicitudes de pedidos de informes comerciales, encargada de la preparación y logística de las obleas identificatorias para las oficinas comerciales de nuestros Matriculados, Legalización de firmas y Rubrica de Libros. Asesoramiento en general.

María Elisa Álvarez: Encargada de la Recepción de nuestro Colegio. Derivación de todos los llamados a los distintos sectores, atención al público en general, recepción de documentación, colaboradora con Capacitación y Eventos del Colegio.

Reynoso Bustamante

FOTOGRAFIA - FILMACION



Eventos - Cenas empresariales - Congresos
Propiedades - Filmación aéreas con Drone
Animación con robots R2D2 para eventos

DESCUENTOS PARA SOCIOS DE MIA

www.orgreynoso.com
Instagram: @orgreynoso
consultas@orgreynoso.com
1540373621



Animaciones infantiles a domicilio - Pantalla Gigante
Kermesse - Fútbol - Pijamadas - Eventos Especiales
Animaciones Temáticas

CABA y GRAN BUENOS AIRES

www.animacioneselduende.com.ar
animacioneselduende@gmail.com
011568604579

- Informes digitales.
- **Informes de dominio e inhibición de todo el país.**
- Copias de planos de obra, subdivisión, Aysa y planchetas catastrales.
- **Plancheta catastral Premium.**
- Copias simples y certificadas de reglamentos de copropiedad y escrituras.
- **Segundo testimonio.**
- Inscripción y cancelación de medidas cautelares.
- **Inscripción de Declaratoria de herederos.**
- Partidas de nacimiento/defunción.
- **Informes de dominio de automotor.**
- Informes de dominio de buques y aeronaves.
- **Informes comerciales sin cargo.**
- Seguros de caución para alquiler.
- **Capacitaciones sin costo.**

GELER

Consultora integral

www.geler.com

info@geler.com

4320-1000



EL COLEGIO DESDE EL ARTE

Por Hernán Quintas, Corredor Inmobiliario Matrícula CUCICBA N° 529.

Perito en Arte y Bienes de Colección.

Según el Presidente Armando Pepe soy él que sabe de arte en el Colegio, eso me dice en forma de halago cuando gracias a esta gestión y ante una idea que se me ocurrió de abrir el Colegio al público con algo tan hermoso como es el arte y que se nos acerquen y conozca desde otro

lugar. Esta claro más allá del halago que no soy el que más sabe ni el único, solo él que lo propuso y muy felizmente lo lleva adelante.”

El Colegio ya contaba y sigue llevando adelante otras formas de comunicarnos como es coro, teatro y acción social, pero me pareció que tener un lugar de encuentro entre colegas y público en general.

Poder disfrutar de exposiciones de artistas argentinos y en un futuro próximo si podemos, con el aporte de Claudia Carral y Salvador Curutchet, que sin ellos esto nunca se hubiera podido llevar a cabo, la idea es realizar exposiciones de artistas del colegio, armando una o varias exposiciones colectivas.

Si los tiempos nos dan algún concur-



Carlota Fisch



Rubén Sassano

so, con premios de índole inmobiliarios eligiendo las mejores obras para comenzar nuestra propia muestra permanente.

A la fecha llevamos realizadas ya cuatro exposiciones en las cuales contamos con los artistas Teresa Lascano, Mauricio Nizzero, Rubén Sassano y Carlota Fisch.

Esta nota surge también porque un día Pepe me dice ¿Tenes ganas de contar o explicar como tasar una obra de arte?

Así que me gustaría intentar contarles como es mi otro trabajo que aparte de Corredor Inmobiliario soy Perito en Arte y Bienes de Colección.

Mi trabajo engloba no solo cuadros que es lo primero que a uno se le viene a la cabeza cuando se habla de tasar arte, sino que también incluye esculturas, porcelana, diamantes, perlas, oro, mobiliario, mates, textiles, etc, lo cual lo hace muy interesante porque no se puede saber todo o recordar todo entonces se esta en un constante aprendizaje y en el caso de no saber o conocer bien del tema llamar a un colega que se dedique específicamente a ese rubro.

Para tasar cuadros se necesita a mi parecer, saber de arte o tener una noción importante porque no todo solo pasa por números y puede les sea muy difícil tasarlo bien, en otras objetos puede ser mas fácil como por ejemplo una moneda de oro o un diamante que tiene tablas y con la observación, una balanza y medir se puede saber el valor de mercado pero en este caso no.

Para determinar el valor de un cuadro hay que poner en común varias de sus características. La suma y comparación entre ellas nos dirá lo que vale.



Hernán Quintas junto a Cocho López en la muestra de Carlota Fisch.



Teresa Lascano



Mauricio Nizzero



Mauricio Nizzero

Estas son las características más importantes que debemos tener en cuenta.

- **Autor.** Es lo más determinante. Podemos conocerlo o no.

- **Si conocemos al artista:** podemos saber el precio al que se venden sus cuadros haciendo una búsqueda. Existen web especializadas pero suelen ser pagas, como Artprice o Artsales, aunque navegando entre resultados de casas de subastas podemos encontrar información al respecto. También podremos hacerlo mediante documentos que lo acrediten, como facturas de compra, catálogos donde aparezca la obra, fotos antiguas o lo que podemos recopilar. Una obra certificada vale mucho más que una que no lo está.

- **Si no conocemos al artista:** en estos casos, lo habitual es definir la obra como perteneciente a una “Escuela”. Por ejemplo, “Escuela europea del siglo XX” o concretando más

si se puede como “Escuela española siglo XX” o “Escuela catalana finales del siglo XIX”. Para definir así una obra se deben tener ciertos conocimientos de arte. Una vez definido esto, podemos buscar precios de venta de cuadros de autores de la misma “Escuela”, lo más parecidos al nuestro en temática, técnica, tamaño, etc., para comparar y determinar un valor medio.

- **Técnica.** Es otro aspecto importante. Podemos decir a muy grosso modo que en la pintura, las obras de mayor valor son las realizadas al óleo. Esto se debe fundamentalmente a su durabilidad. Le siguen las técnicas mixtas (mezcla de varias técnicas), acuarelas y gouaches, para seguir con los dibujos a tinta y finalmente a lápiz. Como digo, esto es una orientación muy genérica. Los grabados vendrían después en la escala de precios, al tratarse de obras reproducidas con varios origina-



Rubén Sassano



Carlota Fisch

les. Así pues, para saber el precio de nuestro cuadro, debemos buscar obras del mismo artista realizadas en la misma técnica. No comparar el precio de un dibujo a lápiz con una pintura al óleo.

•**Tamaño.** La lógica diría que cuanto más grande es el cuadro, mayor valor tiene. Pero no es demasiado exacta, ya que los cuadros de grandes dimensiones tienden a venderse peor y por ello valen menos. Una regla no escrita dice que el cuadro que supere el metro en sus dos dimensiones, entra en el terreno del gran formato. Las casas actuales tienden a reducirse en tamaño y las paredes no pueden acoger obras muy grandes.

•**Año de realización.** El año de realización es fundamental en la trayectoria de algunos artistas. En la de otros no tiene mayor importancia. Debemos informarnos de cuál es la obra más cotizada de nuestro artista en lo que respecta a su carrera profesional. Quizás no valga lo mismo un cuadro de su infancia que de su última etapa.

•**Temática.** En ocasiones importa mucho y otras veces no. Hay artista que pintan toda su vida lo mismo y otros que cambian mucho. En este caso debemos informarnos de la diferencia de precios en cuanto a temática se refiere y tenerlo en cuenta a la hora de valorar nuestro cuadro. Hay temáticas que se venden peor que otras, los desnudos, los retratos o las escenas religiosas son un claro ejemplo de ello. Detalles como que esté dedicado a alguien también puede influir a la baja en el precio.

•**Estado.** Es lógico que si un cuadro tiene un rajadura o le falta pintura en alguna parte, su precio se reduce considerablemente. La gravedad de los daños será lo que condicionará

el precio final del cuadro. ¿puede restaurarse o no? ¿afecta mucho a la imagen? son preguntas que nos debemos hacer. Podemos traducir el estado del cuadro a un porcentaje donde el 100% se considere perfecto y el 0% siniestro total. Aplicamos el precio de nuestra obra ese porcentaje y obtendremos una tasación.

Por suerte hoy en día tenemos acceso rápido y fácil a la información a través de Internet, pero peritar y tasar arte y antigüedades es una tarea “analógica”. Podemos orientarnos sobre los precios de venta de este o aquel artista desde casa, pero una tasación fiel debe ser realizada en forma profesional. Hacerlo uno mismo sin demasiados datos puede llevar darle un precio menor a nuestro cuadro y venderlo por debajo de su precio. Muchos son los casos en que esto a ocurrido.

Una vez tasado estará quien lo quiere para saber tan solo su valor, otro lo quiere para una sucesión, otro nos preguntará si tenemos comprador para esa obra en forma directa y los abra quienes quieren conseguir un valor mayor al de una venta directa y prefieren ponerlo en subasta y apostar a conseguir ese valor o no o ni venderlo, para este ultimo punto no es lo mismo un cuadro de escuela europea para seguir con el ejemplo en una casa de subasta que en otra ya que estas se van especializando y tienen un publico para tal o cual pintor o estilo.

Bueno espero haberles dado un pantallazo general, se que cada punto tiene muchas variables mas y nos llevaría muchas hojas mas explicar cada punto pero quedo a su disposición para charlar del tema o de tantos otros tan apasionantes como puede ser armas antiguas, platería, joyería y tantos otros. ★



DIA DEL NIÑO EN CUCICBA

En este día del niño, tuvimos el agrado de ver sonreír a los niños.

No hay alegría mayor para un adulto, recordar a través de esos ojos que se emocionan cuando toman un regalo entre sus manos. La inocencia de vivir el ahora. Los niños tienen esa capacidad y pureza, son libres de emocionarse, de permitir derramar una lágrima si algo los hace felices, o cuando están tristes.

Ellos saben expresarse y disfrutar del tiempo.

La importancia del juego, la capacidad lúdica, la abstracción en el aquí y ahora. Como profesionales inmobiliarios, poder hacer felices a estos niños y hacernos recordar el que algún día fuimos, nos lleva a celebrar y festejarlo como un momento especial.



ESTE STICKER



ITALICA

GARANTIZA TU CONFIANZA

PARA VENDER, COMPRAR, ALQUILAR O TASAR, CONSULTÁ CON UN CORREDOR INMOBILIARIO MATRICULADO. SIEMPRE.

Buscá la oblea del Colegio Profesional Inmobiliario, CUCICBA, y encontrará la tranquilidad de recibir el mejor asesoramiento y todo el respaldo para el éxito de la operación que realices.



Colegio Profesional Inmobiliario

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

 /CPInmobiliario

 /CPInmobiliario

 (54 11) 4124-6060

 Adolfo Alsina 1382 - CABA



CON TU FUTURO

NO

SE JUEGA

SÓLO UN **CORREDOR**
INMOBILIARIO MATRICULADO
GARANTIZA TU TRANQUILIDAD.

NO PONGAS TU PATRIMONIO EN MANOS DE ILEGALES.

En la Ciudad de Buenos Aires, sólo los **CORREDORES INMOBILIARIOS MATRICULADOS** por CUCICBA están legalmente autorizados y formados profesionalmente para realizar operaciones inmobiliarias con absoluta transparencia y dentro del marco de la ley.

EXIGÍ LA MATRÍCULA DEL COLEGIO. SIEMPRE.




Colegio
Profesional
Inmobiliario

Consultá el Padrón de Corredores Inmobiliarios Matriculados en:

www.colegioinmobiliario.org.ar

 /CPInmobiliario

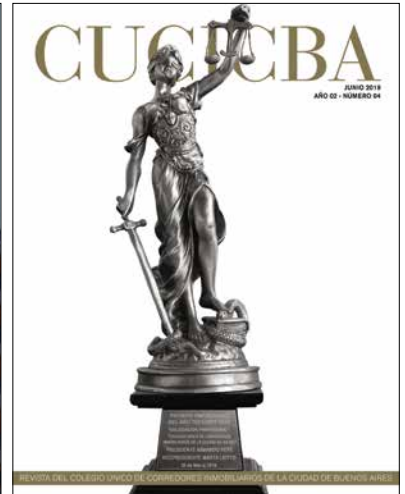
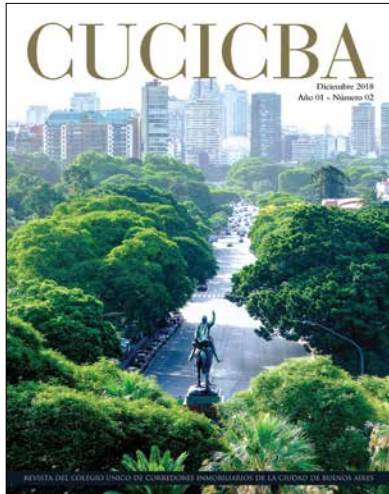
 /CPInmobiliario

 (54 11) 4124-6060

 Adolfo Alsina 1382 - CABA

LA REVISTA DE CUCICBA

ESTA EDICIÓN FESTEJAMOS NUESTRO QUINTO NÚMERO CONSECUTIVO



Agradecemos el apoyo de las empresas que nos acompañan para poder llevar a los matriculados un medio de comunicación institucional y gratuita. La revista de CUCICBA es una publicación dirigida a hombres y mujeres actuales, de vanguardia, independientes, curiosos, de criterio amplio, veloces en sus movimientos. Son consumidores, activos, sensibles, que están en constante evolución.

Los contenidos buscan satisfacer todos estos intereses a través de entrevistas a distintos personajes, teniendo como pilares característicos, notas y contenidos Real Estate, propiedades, economía, fotografía, ecología, arte y cultura, autos, deportes, emprendimientos nuevos, arquitectura, personajes, historias de Buenos Aires, producciones especiales y muchos otros temas. Tiene una tirada de 5.000 ejemplares, y su periodicidad es trimestral. Es un producto editorial de alta gama y calidad Premium, de colección, cuidada, diseñada y pensada para cautivar a un lector que valora la calidad, aprecia el buen gusto y está ávido por conocer las novedades en lo que hace a nues-



tra ciudad, lanzamientos y todo lo que pasa sobre el Real Estate.

Se entrega en mano en la Ciudad de Buenos Aires y también como obsequio y/o suscripción a un mailing registrados en una privilegiada base de datos de CUCICBA dirigido en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Gran Buenos Aires donde se incluyen empresas, organismos, destacados empresarios y ejecutivos, referentes sociales, característica que nos asegura su plena llegada y adecuado posicionamiento a través de una correcta selección de nuestros puntos de distribución. La Revista de CUCICBA es

el principal canal de comunicación del Colegio, el medio para difundir no solo sus noticias, eventos y cursos sino también para transmitir sus valores y forma de trabajar. Nació como una revista destinada a los matriculados inmobiliarios, pero con el crecimiento de la empresa y su comunidad, se amplió su alcance y se incorporaron nuevas formas de comunicación: guía de servicios para los matriculados, comunidad online interactiva. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario. ★

SI VAS A



TASAR



VENDER



COMPRAR



ALQUILAR

CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MTRICULADO

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



Colegio
Profesional
Inmobiliario

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



AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO

Periodo 2017/2019

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE

Armando Pepe

VICEPRESIDENTE 1ro.

Marta Liotto

VICEPRESIDENTE 2do.

Liliana Cingolani

SECRETARIO

Hernán Iradi

PROSECRETARIO

Victoria Meilij

TESORERO

Diego Frangella

PROTESORERO

Mario Gómez

SECRETARIO DE ACTAS

Gastón Sotelo

VOCAL TITULAR

Susana Di Dio De Da Representação

VOCALES SUPLENTE

Gustavo M. Ortolá Martínez

Fernando Coluccio

Nora Guerschanik

Victor Cappuccio

Pablo Mansilla

Alfredo Ricotti

Pablo Abbatangelo

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

Lavaque, Eduardo Wadi

Abeijon, Carlos Horacio

Miranda, Norma Raquel

Walenten, Néstor Alfredo

Dorado, Jorge

INTEGRANTES SUPLENTE

Garcia, Marcelo Adrian

Ali, Julio Cesar

Tauriello, Hilda

Salzmann, Emilia Gabriela

Safier, Pedro Omar

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

Di Fini, Eduardo Gustavo

Geraci, Salvador Horacio

Carral, Claudia

Buttafuoco, Pedro Oscar

Vinelli, Ricardo Hernan

Ruiz Anduaga, Rosana Maria

Distefano, Osvaldo Alberto

Mariño, Oscar

Casares, María Cruz

De Achaval, Enrique Ataliva

Wallinger, Abel

Lemes Novas, Blanca Cristina

Bollon, Alfredo Ezequiel

Arevalo, Roberto Nicolás

Pelloni, Adriana Sandra

Bellino Bat, Emiliano Oscar

Varni, Ricardo Oscar

Bravo, Angelica

Gamero, Jorge Alfredo

Blay, Pablo Aníbal

Spadaro, Paula Nancy

Nuñez, Gustavo Enrique

Gallardo, Jorge Rubén

D'Alessandro, Viviana

Averbuj, Ricardo Eduardo

Mason, Horacio

Genta, Marcela Alejandra

Costa Oscar Mario

Caffarella, Damian Alberto

Rossi, Alicia Maria

Faur, Alberto Daniel

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Lambruschini, Xavier Ariel

Nieto, Lautaro Alfredo

Paikin, Román Andrés

INTEGRANTES SUPLENTE

Saavedra, Noemi

Armua, Diego Ruben

Barral, Roberto Oscar

D'Odorico, Héctor Gregorio

Mennella, Hugo Oscar

Goldszer, Gabriela Ruth

Sotelo, Carlos Alberto

Boquete, Martín Gabriel

Suppa, Fortunato José

De Achaval, Leonor

Belmonte, Alejandro Claudio

Cancel, Fernando Leopoldo

Martínez, Liliana Mabel

De Achaval, Toribio Pablo

Goldszer, Ariel Guillermo

Galvan De Breitburd, Elsa Aida

Tortorelli, José

Altgelt, Miguel Patricio

Rossetti, Viviana Haydee

De Britos, Jorge Osvaldo

Corbalan, Dario Rubén

Esseiva, Solange Ivonne

De Achaval, Lisandro

Aznarez, José Luis

Spagnolo, Susana Margot

Rodríguez, Omar Atilio

Gallino, Gastón Eduardo

Varela, Andrea Silvana

Segretin, José María Miguel

Vlaicevich, Jorge Marcelo

Jafelle Fraga, Andrea Verónica

Aréchaga, Juan Pablo

Amorós, José Carlos

Kadarian, Viviana Lucía