

CUVICBA

MARZO 2025

AÑO VIII - NÚMERO 25



REEMPADRONAMIENTO UN SALTO AL FUTURO

Fin aer

**¡Es la Garantía
más completa!**

**¡¡Y ahora te sorprenderá
todavía mucho más!!**



Fin aer
Garantías para alquilar

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**

🌐 www.finaersa.com.ar ☎ 6842-5100

LA NECESARIA UNIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO



El sector inmobiliario colegiado en todo el país está llamado a la unidad en la acción como nunca antes. Es una imposición de las circunstancias, que pocos preveían. Pero que finalmente se presentó más rápido y simple de lo que muchos deseamos.

Este accionar conjunto en principio debe reunir a todos los profesionales colegiados de la Argentina. Los objetivos y acciones deben definirlo las respectivas representaciones distritales que ya funcionan. Y debe expresarse en un programa explícito que incluya los eventos y sus tiempos.

La unión de los profesionales y los Colegios Inmobiliarios del país debe concretarse ahora. En principio para mantener el crecimiento de la actividad en este año 2025. El desafío se intensifica porque se trata de un período electoral, siempre afectado por las campañas políticas.

Pero además hay que sostener y defender el rumbo de la economía porque hay un clima favorable que promueve el desarrollo del mercado inmobiliario. Se está incentivando la construcción de inmuebles con créditos blandos para el acceso de la primer vivienda.

La reducción de impuestos y tasas, y exenciones impositivas para operaciones provocó un rápido incremento en la compra y venta de inmuebles. Esta suba se da permanente desde el año pasado, y la perspectiva de los próximos meses es muy auspiciosa.

Otras disposiciones oficiales como el blanqueo de capitales, el lanzamiento de nuevos créditos hipotecarios (UVA), y la novedosa líneas de créditos para hipotecas divisibles, lucen como herramientas muy efectivas para seguir desarrollando nuestro trabajo.

La derogación de ley de alquileres fue muy importante porque volvió a hacer funcionar bien el mercado en todo el país. Multiplicó la oferta de vivienda, bajaron los precios relativos de los alquileres, y volvió a conectar de una manera más armónica a propietarios con inquilinos.

Pero además se necesita la integración sectorial inmobiliaria para sostener la profesión inmobiliaria y su colegiación. La profesión garantiza el buen funcionamiento del mercado. Con libertad para contratar profesionales, y seguridad para resguardar el patrimonio de la gente.

En tanto los Colegios profesionales aseguran transparencia y legalidad a la comunidad que opera en el sector. Además no le cuestan ni un solo peso al Estado, ya que se financian con el aporte de los matriculados.

Por todo esto, reitero y convoco en forma urgente, a un gran acuerdo del sector inmobiliario para seguir trabajando muy fuerte y unidos por el crecimiento de la actividad, y el bienestar y calidad del servicio profesional que le ofrecemos a la sociedad.

Diego Guillermo Frangella
Presidente del Colegio Inmobiliario

Staff - CUCICBA

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

DIRECTOR GENERAL
CI Diego **Frangella**

DIRECTORA EDITORIAL
Annie **Ballandras**

COLABORAN EN ESTE NÚMERO
CI. **Claudia Carral**
CI. **Roberto Arévalo**
Belén Ortega
CI. **Diego Israel Gribov**

COMUNICACIÓN
Diego **Colombres**

REDES SOCIALES
Franco **Duarte**

AGENCIA DE PRENSA
Open Group

ARTE
Salvador **Curutchet**

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

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

Revista CUCICBA, Año 8, Edición N°25. Edición digital.
MARZO 2025. Queda prohibida la reproducción
total o parcial del material publicado.

Propietario y editor responsable CUCICBA. El contenido
de los avisos publicitarios y notas no son contractuales ni
responsabilidad del editor, ni de CUCICBA,
sino de las empresas firmantes y/o de sus autores.

Los colaboradores son ad-honorem.
Las imágenes publicadas son de uso libre.

SUMARIO

EDICIÓN **25** | MARZO **2025**

P3 Editorial

8 Entrevista al CI. Roberto Arévalo

18 Reempadronamiento: el salto del Colegio al futuro

26 Los Colegios Inmobiliarios de todo el país
definieron acciones conjuntas

30 Ciclo de entrevistas

34 El Colegio Inmobiliario se compromete con la
ayuda a Bahía Blanca

36 Inteligencia artificial en el mercado inmobiliario

42 Alquileres temporarios

50 Cómo preparar una propiedad para la venta

58 La revista de CUCICBA





Colegio
Inmobiliario



**SEGUINOS EN NUESTRAS
REDES SOCIALES**
Y ENTERATE DE TODO LO QUE HACEMOS

[instagram.com/@colegioinmobiliario](https://www.instagram.com/colegioinmobiliario)

[facebook.com/@colegioinmobiliario](https://www.facebook.com/colegioinmobiliario)

[x.com/@colegioinmobi](https://x.com/colegioinmobi)

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

Adolfo Alsina 1382 - CABA - Argentina

(54 11) 4124-6060

info@colegioinmobiliario.org.ar

colegioinmobiliario.org.ar





¿Ya conocés
la firma con
Certificado Digital
de Finaer?

Más flexibilidad para realizar tus operaciones
con Garantía Finaer ¡cuando y donde quieras!



¿Chateamos?
6842-5100

 www.finaersa.com.ar

Finaer

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**



¿Ya te visitó tu
Oficial de Cuentas
de **Finaer**?

Contamos con un amplio equipo de
Oficiales de Cuentas para atender
todas tus inquietudes.

¿Querés agendar una visita?
Escribinos a inmobiliarias@finaersa.com.ar

Finaer
Garantías para alquilar

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**

 www.finaersa.com.ar



“ME GENERA PLACER AYUDAR A LA GENTE A TENER SU TECHO PROPIO”

Entrevista al CI. Roberto Arévalo,
Presidente del Tribunal de Ética y Disciplina
del Colegio Inmobiliario.

Con 58 años de experiencia como corredor inmobiliario, Roberto Arévalo se ha consolidado como una de las figuras más destacadas del sector inmobiliario en Argentina. A lo largo de su carrera, ha ocupado cargos clave, incluyendo la presidencia de la Cámara Inmobiliaria Argentina (C.I.A.) y de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (F.I.R.A.). Además, desde 2017 ha ocupado importantes posiciones dentro del Colegio Inmobiliario. A pesar de los desafíos que enfrenta el sector, Arévalo se muestra optimista con respecto al futuro del mercado inmobiliario, destacando que los ladrillos siguen siendo una de las inversiones más seguras y rentables.



¿Cómo fueron sus comienzos en el rubro inmobiliario?

Mi historia en el sector comenzó en 1966, cuando fui invitado por un amigo a almorzar en su casa. Ese día estaba presente su padre, quien era uno de los martilleros de mayor prestigio en ese momento. Durante la conversación, él me mencionó que veía en mí un perfil adecuado para trabajar en el rubro y me ofreció un puesto en su empresa. Me pidió que me encargara de mostrar los inmuebles y otras tareas relacionadas con la actividad. No lo dudé ni un momento y acepté al instante. Recuerdo que, en el último año de la secundaria, me realizaron un test vocacional, y cuando la profesional a cargo me preguntó si pensaba seguir una carrera universitaria, le mencioné que me interesaba la medicina. Sin embargo, ella observó que mi perfil se inclinaba más hacia las relaciones humanas, lo que, sin saberlo, me estaba guiando hacia el mundo inmobiliario.

¿Por qué decidió desarrollarse en este ámbito? ¿Qué le atrajo del mercado inmobiliario?

Definitivamente sentí que el sector inmobiliario era y sigue siendo mi vocación. Esta es una profesión profundamente ligada a las personas. No se trata solo de tasar propiedades o mostrar viviendas; nuestra tarea es mucho más compleja. Como profesionales inmobiliarios, acompañamos a las personas a lo largo de todo el proceso para que puedan cumplir su sueño de tener un techo propio. Es un proceso que implica atender diversas necesidades emocionales y económicas, y por eso nuestra labor no se limita solo a una transacción comercial, sino que también requiere una conexión personal con cada cliente. La satisfacción de poder ayudar a las personas a alcanzar ese sueño es algo que me genera una gran pasión. Diría que más que un trabajo, es un verdadero placer.



**NOS HEMOS RENOVADO:
AHORA, NUESTRA GARANTÍA
PREMIUM INCLUYE LA COBERTURA
DE LUZ & GAS.**



Nos encargamos de los consumos impagos y/o el costo de la reconexión al momento de la entrega de las llaves.

**¡Elegí lo mejor,
elegí Garantías Premium!**

📍 www.premiumgroup.com.ar

Casa Central: Fitz Roy 1929, Palermo - CABA.





¿Cómo fue su recorrido hasta la presidencia de la Cámara Inmobiliaria Argentina? ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó?

Mi participación en la Cámara Inmobiliaria Argentina comenzó en 1990, cuando me convertí en socio. En ese momento, el presidente de la Cámara, Carlos Risso, me invitó a formar parte del Consejo Directivo en calidad de adscripto a la presidencia. Ese fue el comienzo de un largo trayecto en la Cámara. En 1993, participé en las elecciones de la Cámara, integrando la lista ganadora "Celeste y Blanca" encabezada por Jorge Oppel. En esa oportunidad, me desempeñé como revisor de cuentas suplente. Al año

siguiente, asumí la Secretaría de Actas, cargo en el que permanecí durante diez años, sin que se realizaran elecciones en todo ese periodo, sino únicamente asambleas anuales.

En 2008, asumí como Secretario de la Cámara durante cuatro años, y en 2012, luego del fallecimiento del presidente, asumí la presidencia de la F.I.R.A. en calidad de presidente interino hasta diciembre de ese año. En paralelo, desarrollé un plan de acción para la Cámara, ya que la situación de la profesión en ese momento era muy incierta. Enfrentábamos un contexto de inseguridad jurídica y falta de reglas claras. Decidimos actuar, involucrándonos con las autoridades políticas y convocando a las principales instituciones del sector



El Tribunal de Ética y Disciplina tiene una función crucial dentro del Colegio, ya que se encarga de velar por el cumplimiento del Código de Ética Profesional, que está establecido en la Ley 2340.

inmobiliario. A través de este trabajo, logramos que se introdujera el CEDIN (Certificado de Depósito para Inversión), una herramienta clave para reactivar el mercado inmobiliario. Este, sin duda, fue uno de los desafíos más grandes que enfrenté en mi carrera.

Hablemos ahora del Colegio Inmobiliario y su valioso aporte al sector.

Mi participación en el Colegio Inmobiliario comenzó en 2017. Durante este período, fui parte de la Asamblea de Matriculados hasta 2019. En las elecciones de 2019, fui miembro de la Junta Electoral, y entre 2021 y 2023, ocupé el cargo

de miembro suplente del Tribunal de Ética. Desde 2023, tengo el honor de presidir el Tribunal junto a los corredores Rosana María Antonia Ruiz Anduaga, Jorge Alberto La Torre, Nora Amelia Ghezzi, Fortunato José Suppa, María Cruz Casares, Diego Rubén Armua, Haydeé María La Rosa, José Daniel Becerra e Irma Mabel Fernández y las Dras. Carina Migale y Melisa Acosta del Departamento de Asuntos Legales del Colegio.

El Tribunal de Ética y Disciplina tiene una función crucial dentro del Colegio, ya que se encarga de velar por el cumplimiento del Código de Ética Profesional, que está establecido en la Ley 2340. Nuestro trabajo es sancionar a aquellos matriculados que infringen las normativas de



A pesar de los vaivenes económicos, el ladrillo continúa siendo un refugio de valor confiable, tanto para los inversores como para los ahorristas. A largo plazo, sigue siendo una opción sólida para quienes buscan seguridad y rentabilidad.

la profesión, con penas que pueden llegar hasta la cancelación de la matrícula profesional, dependiendo de la gravedad de los hechos. Este tipo de tareas son esenciales para asegurar la calidad y la ética en el ejercicio de la actividad inmobiliaria.

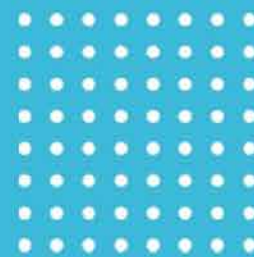
¿Cuál es su visión del mercado inmobiliario actual?

Desde principios de 2024, hemos visto una mejora notable en el mercado inmobiliario. Los números son claros: las escrituras mensuales han aumentado significativamente, lo que

indica una recuperación de la actividad. Además, la llegada de los créditos hipotecarios ha sido un factor clave en este repunte, con un crecimiento constante mes a mes. Esto nos permite ser optimistas respecto al futuro, y las perspectivas para 2025 son bastante positivas. Aunque aún enfrentamos algunos desafíos, el panorama actual nos ofrece motivos para ser optimistas.

¿La gente tiene más confianza para invertir en una propiedad hoy en día? ¿Qué sucede con la compra y venta de propiedades usadas frente a las nuevas?

mialquiler
GARANTIAS



**Contratá
con
nosotros
tu garantía
de alquiler!**

Aprobación en 2 horas

Trámite 100% online

Financiación a medida

Seguimiento de pagos

Altos rendimientos

www.mialquilergarantias.com.ar

info@mialquilergarantias.com.ar | +54 9 11 7904 6664



Sí, definitivamente se percibe una mayor confianza en la gente para invertir en propiedades. Las propiedades usadas, especialmente aquellas que ya están escrituradas, tienen una ventaja frente a las nuevas. Sin embargo, con la reglamentación de las hipotecas de bienes futuros divisibles, el sector de desarrolladores y constructores se dinamizará de manera importante.

Esto abre las puertas a un mayor número de compradores, lo que, a su vez, genera una mayor competencia y permite que más personas puedan acceder a la propiedad. Sin duda, las nuevas medidas están abriendo oportunidades para todos los actores del mercado.

En relación a los alquileres, ¿qué está pasando con los valores y la demanda?

Desde la implementación del Decreto 70/23, la oferta de propiedades en alquiler ha crecido de manera exponencial, lo que ha generado una recomposición en los precios.

Aunque los valores no han alcanzado los niveles que se esperaban antes del decreto, la mayor oferta ha permitido que la demanda tenga mejores opciones, lo que es positivo tanto para los inquilinos como para los propietarios.


Y en cuanto a las inversiones en ladrillo, ¿sigue siendo una opción segura y rentable?


Absolutamente. La inversión en ladrillos sigue siendo una de las formas más seguras y rentables de resguardar el valor del dinero. A lo largo de los años, hemos visto cómo las fluctuaciones de la macroeconomía afectan a muchos sectores, pero el mercado inmobiliario ha mantenido su estabilidad. A pesar de los vaivenes económicos, el ladrillo continúa siendo un refugio de valor confiable, tanto para los inversores como para los ahorristas. A largo plazo, sigue siendo una opción sólida para quienes buscan seguridad y rentabilidad.


miAlquiler
GARANTIAS

**Aliados de los
corredores
inmobiliarios**

¡Contáctanos!

 www.mialquiltergarantias.com.ar

 info@mialquiltergarantias.com.ar

 +54 9 11 7904 6664

REEMPADRONAMIENTO: EL SALTO DEL COLEGIO AL FUTURO

El reempadronamiento es un paso más hacia la modernización del Colegio. Ahora nuestros profesionales pueden realizar sus trámites en forma rápida y segura por la web.



miento de Matriculados

REEMPADRONAMIENTO

LIBRE Y GRATUITO PARA TODOS LOS
MATRICULADOS

HASTA EL 31 DE MARZO DE 2025

VER VIDEO
TUTORIAL
HACIENDO CLICK
AQUÍ

(IGJ)

 Tutorial de Reempadronamiento (Idóneo)

 Tutorial de Reempadronamiento (Universitario)

Matriculados IGJ

Matriculados Idóneos

Límite de reempadronamiento

En la era actual, las pantallas son parte fundamental de nuestras vidas. Son herramientas que utilizamos para ver, comunicarnos, escribir y realizar diversas tareas cotidianas. Gracias a ellas, hoy podemos acceder a nuestros recursos financieros, recibir información al instante, e incluso contar con sistemas inteligentes que resuelven situaciones complejas que antes solo podían abordar los seres humanos. Esta transformación digital ha revolucionado todos los aspectos de nuestra vida y, por supuesto, también ha impactado el ámbito inmobiliario.

LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

El sector inmobiliario no ha quedado atrás en esta evolución. Hoy en día, los sistemas digitales permiten acceder a información compleja en tiempo real, facilitando así la toma de decisiones y optimizando la gestión de las actividades diarias. Estas herramientas han simplificado la manera en que trabajamos, permitiéndonos realizar nuestras tareas de forma más ágil, eficiente y completa. Es por eso que resulta crucial que nuestra institución también se adapte a estos cambios



Consultas info@colegioinmobiliario.org.ar

Reempadronamiento de Matriculados Consulta de matrícula

Los matriculados que ya se hayan matriculado a partir de 2024 no es necesario que realicen el proceso de reempadronamiento dado que su información ya se encuentra actualizada y digitalizada. Si tiene alguna duda de si le corresponde realizar el trámite por favor ingrese su matrícula y el sistema le informará si debe o no hacer el dicho trámite. Si ya iniciaste el trámite y aún no lo terminaste hacé click [acá](#).

Ingrese su número de matrícula

48

Consultar Matrícula

Sus Datos deben ser actualizados.

Atención Ud. debe realizar el trámite de reempadronamiento.

Si ya conoce la información que debe presentar puede iniciar el trámite, en caso que deba verificar información por favor vaya al [portal de reempadronamiento](#) y revise la información que información deberá presentar para iniciar el trámite, recuerde que tiene hasta el día 31/03/2025 para actualizar su información.

Si ud. no realiza la actualización durante el período se incurrirá en una infracción de acuerdo a la resolución 378/2024.

Iniciar Trámite de Reempadronamiento

Complete la sección datos personales y presione "Guardar". Recuerde que tanto el Nro. de Documento como el CUIL deben cargarse sin espacios ni puntos.

Datos Personales

| | | | | | | | |
|---------------------|------------|--------|--------|-------------------|--------------|----------------|----------|
| Nombre | Diego | | | Nacionalidad | Argentina | | |
| Apellido | Spinassi | | | Tipo de documento | DNI | Nro. documento | 26195049 |
| Apellido Materno | Bertero | | | Estado civil | Divorciado/a | | |
| Fecha de nacimiento | 01/01/1997 | Género | Hombre | Otras actividades | Contador | | |
| Lugar de nacimiento | CABA | | | | | | |

Guardar



**INVERTÍ BIEN, CONOCÉ MÁS:
¡NO TE PIERDAS 'DÓNDE PONGO UNOS MANGOS'!**

Suscribite a nuestro canal de Youtube y no te pierdas ninguna entrevista



www.garantina.com.ar -  [@tugarantina](https://www.instagram.com/tugarantina)


GARANTINA

Domicilios y datos de Contacto

Domicilio Particular

Si ud. no reside en CABA, ingrese su domicilio (Calle 1234, Localidad) y d

☑ Dirección Completa Particular

Escriba una dirección

Domicilio Particular Código Postal

Piso/Departamento

Domicilio Legal

☑ Dirección Completa Legal

Escriba una dirección

Domicilio Legal Código Postal

Tanto el domicilio particular como el domicilio Legal están asociados a Google Maps, motivo por el cual una vez ingresada la calle y la altura aparecerá un desplegable con varias opciones. Asegúrese de seleccionar la correcta; en este caso que ingresamos la dirección del Colegio Inmobiliario es la primera, ya que indica que es en Buenos Aires, Argentina.

☑ Dirección Completa Particular

Alsina 1382

→ Adolfo Alsina 1382 Buenos Aires, Argentina

Avenida Alsina 1382 Lomas de Zamora, Buenos Aires Province, Argentina

Adolfo Alsina 1382 Córdoba, Córdoba Province, Argentina

Alsina 1382 Bahía Blanca, Buenos Aires Province, Argentina

Alsina 1382 Quilmes, Buenos Aires Province, Argentina

powered by Google

para poder ofrecer a nuestros matriculados los mejores servicios y recursos posibles.

EL REEMPADRONAMIENTO: UN PASO HACIA LA MODERNIZACIÓN

Con el reempadronamiento, damos un paso importante para consolidar a nuestra institución en el siglo XXI. Este proceso no solo busca acompañar a nuestros profesionales en esta nueva etapa, sino también recibir a las nuevas generaciones de corredores y transmitirles los valores, conocimientos y experiencias que definen nuestra profesión. Es un paso necesario para garantizar que todos nuestros matriculados tengan acceso a los recursos adecuados para desarrollarse de manera óptima en su actividad. Para lograrlo, necesitamos contar con la información más actualizada y precisa de todos los matriculados. Los datos son esenciales para poder generar información calificada y completa, lo que a su vez nos permitirá ofrecer mejores servicios, fortalecer nuestra institución y continuar con el proceso de modernización iniciado en la gestión anterior. Esto será un círculo virtuoso que beneficiará a todos los involucrados.

OBJETIVOS DEL REEMPADRONAMIENTO

Uno de los principales objetivos de este reempadronamiento es permitir que los matriculados puedan realizar todos los trámites y gestiones necesarias sin necesidad de asistir personalmente al Colegio. El proceso digitalizado les permitirá acceder a diversos servicios de forma cómoda y rápida. Algunos de los trámites que podrán realizar a través de la web incluyen:

- **Declaración Jurada de actividad.**
- **Certificado de matriculación vigente.**
- **Certificado de tasaciones/cotización.**
- **Licencia de pasividad.**
- **Inscripción en capacitaciones y eventos.**
- **Pedido de información comercial y de la actividad.**
- **Acceso a beneficios y servicios.**
- **Biblioteca virtual digital.**

Estos son solo algunos ejemplos de los trámites que podrán gestionar online, simplificando y agilizando su trabajo diario. Además, queremos ofrecerles un sistema que sea accesible desde cualquier dispositivo, para que puedan rea-

lizar todas sus gestiones desde la comodidad de su hogar o lugar de trabajo.

REEMPADRONAMIENTO 2025: GRATUITO Y OBLIGATORIO

Hemos decidido que el reempadronamiento 2025 será gratuito y obligatorio para todos los matriculados. Sabemos que este es un paso fundamental para avanzar hacia la modernización de nuestra institución y para mejorar los servicios que brindamos a nuestros profesionales. Sin embargo, lo más importante es que este trámite se pueda realizar de manera rápida, sencilla y personalizada. Por eso hemos diseñado un sistema de asistencia integral para que cada matriculado pueda llevar a cabo el proceso de manera eficiente, sin inconvenientes.

UN SISTEMA DE ASISTENCIA INTEGRAL Y MULTI-PLATAFORMA

Para garantizar que todos los matriculados puedan completar el reempadronamiento sin dificultades, hemos implementado un sistema de asistencia que abarca diversos canales de comunicación. De este modo, llegamos a todos nuestros profesionales, sin importar la plataforma o el medio de su preferencia. Las herramientas disponibles para facilitar el proceso incluyen:

Comunicaciones semanales por correo electrónico: Recibirán información relevante y actualizada sobre el estado del reempadronamiento y los pasos a seguir.

Destacados en redes sociales: Publicaciones que brindarán recordatorios y detalles sobre el proceso.

Consultas personalizadas: Respuestas a dudas o problemas específicos a través de correo electrónico y teléfono.

Manual escrito y videos tutoriales: Materiales didácticos que explican de manera detallada y paso a paso cómo realizar el trámite de reempadronamiento.

Asistencia telefónica: Nuestro equipo está disponible para responder cualquier consulta o ayudar con problemas técnicos que pudieran surgir durante el proceso.

REEMPADRONAMIENTO EN LA SEDE DEL COLEGIO

Para aquellos que prefieran realizar el reempadronamiento de manera presencial, hemos habilitado la opción de hacerlo directamente en nuestra sede. Solo deberán solicitar un turno previo y traer la documentación requerida. Con esta modalidad, podrán completar el trámite en el mismo momento, con la asistencia de nuestro personal para cualquier duda que puedan tener.

En esta sección deberá cargar cada uno de los archivos, para esto deberá hacer clic en el botón azul oscuro y seleccionar el archivo.

Documentación Personal

Foto carnet
Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

Examen Firma
Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

Frente DNI
Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

Acreditación de Domicilio
Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

Dorso DNI
Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

ATENCIÓN
Los archivos no deben pesar más de 5 MB cada uno y los formatos permitidos son PNG, JPG, JPEG y PDF únicamente.

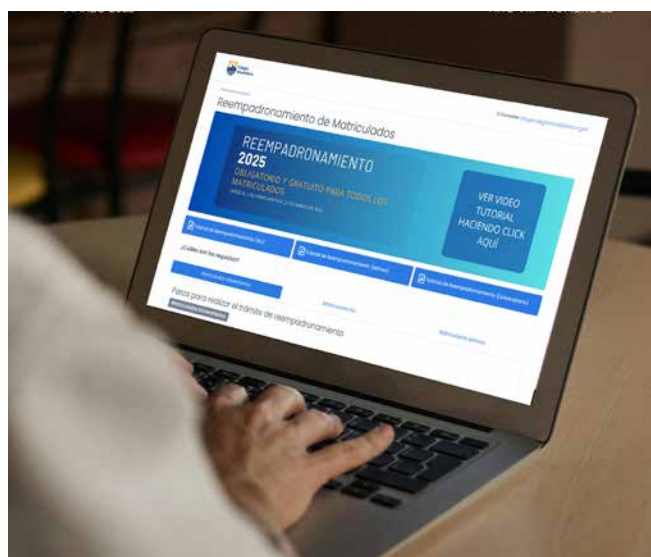
Es necesario que adjunte una foto selfie con su DNI (en la misma foto) para poder validar su identidad. Preferentemente sobre fondo claro, sin lentes, sin gorrn, sin barbita, sin mascarilla, sin sombrero, sin vincha, o cualquier otro elemento que pueda tapar su rostro.

Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados

Guardar

Recuerde que el tamaño de cada archivo de manera individual no puede superar los 5 megas y los únicos formatos permitidos son JPG, JPEG y PDF.

Estamos para garantizar que todos los matriculados puedan completar el reempadronamiento obligatorio sin dificultades, hemos implementado un sistema de asistencia que abarca diversos canales de comunicación.



AGRADECIMIENTOS Y COMPROMISO CON LA PROFESIÓN

Queremos agradecer a todos los matriculados por su disposición y colaboración en este importante proceso. Sabemos que este cambio es un paso significativo para todos, pero estamos convencidos de que los beneficios que traerá mejorarán la forma en que trabajamos y fortalecen nuestra comunidad.

LOS ESPERAMOS PARA COMPLETAR EL REEMPADRONAMIENTO

Este proceso de reempadronamiento no solo es una formalidad administrativa, sino una oportunidad para afianzar el futuro de nuestra profesión. Con su colaboración, lograremos construir una institución más moderna, eficiente y comprometida con los desafíos de un mundo cada vez más digital. Gracias nuevamente por su confianza y por ser parte activa de este cambio. ¡Los esperamos para que juntos sigamos creciendo!

1. REEMPADRONAMIENTO OBLIGATORIO

Nuestro equipo de soporte va a resolverle sus necesidades para completar el trámite:

-Por teléfono al: 4124-6062 / 4124-6051 / 4124-6094

-WhatsApp al: 11 4064-2434

-También nos puede escribir al correo electrónico:

info@colegioinmobiliario.org.ar

-Para más información sobre el trámite de Reempadronamiento 2025 ingrese a la web:

colegioinmobiliario.org.ar/padron

Es importante recordar que el sistema le informará si el trámite está aprobado o rechazado luego de finalizar. En caso de que sea aprobado, a las 24 horas, le llegará un correo electrónico con usuario y contraseña para ingresar a la sección "Exclusivo Matriculados" en la página web del Colegio Inmobiliario.

2. DECLARACIÓN JURADA DE ACTIVIDAD PROFESIONAL

Deberá ingresar al portal CUCICBA:

<https://cucicba.org.ar/matriculados/login>

(aquí deberá colocar su email y la contraseña indicada por el Reempadronamiento).

Allí realizará la Declaración Jurada de Actividad Profesional. Esta Declaración es obligatoria y necesaria en caso de estar en actividad.

-Para más información sobre el trámite puede contactarse con el Departamento de Atención al Matriculado:

-Por teléfono al: 4124-6055 / 4124-6063 / 4124-6083

-WhatsApp al: 11 5576-6795



GARANTINA



¡GARANTINA TE ACOMPAÑA! PLAN MATRÍCULA 2026

ACOMPAÑANDO SIEMPRE AL MATRICULADO. SUMATE A
TRABAJAR CON LA EMPRESA N° 1 EN GARANTÍAS DE ALQUILER

LA GARANTÍA DE ALQUILER PENSADA PARA VOS.

www.garantina.com.ar -  @tugarantina



EL COLEGIO INMOBILIARIO SE COMPROMETE CON LA AYUDA A BAHÍA BLANCA

El Colegio Inmobiliario desea informar con orgullo que ha realizado una significativa donación destinada a las personas afectadas por las recientes inundaciones en Bahía Blanca.

En un momento tan difícil para la comunidad, nuestra institución se suma al sentimiento nacional de solidaridad que ha unido a todo el país, reflejado en múltiples iniciativas de apoyo a los damnificados. Conscientes de la magnitud de la tragedia y del impacto que las inundaciones han tenido en la vida de tantas familias, decidimos aportar nuestro esfuerzo en este gran movimiento solidario para aliviar el sufrimiento de los afectados.

La ayuda brindada por el Colegio Inmobiliario se concretó mediante la compra de alimentos no perecederos y productos de limpieza, conforme a los requerimientos establecidos por los organizadores de la colecta. Los artículos seleccionados fueron coordinados cuidadosamente en colaboración con nuestros colegas y amigos del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de Bahía Blanca, quienes, como parte activa de la comunidad local, han estado trabajando incansablemente para asistir a las personas más vulnerables. La distribución de los productos será llevada a cabo por Cáritas Argentina en Bahía Blanca, una organización de gran trayectoria en la gestión de ayuda humanitaria.

Entre los productos adquiridos por el Colegio Inmobiliario, se incluyen paquetes de agua mineral, carnes, pescados, legumbres enlatadas, y otros alimentos esenciales, que contribuirán a satisfacer las necesidades inmediatas de quienes lo han perdido todo. Además, se donaron productos

de limpieza especialmente destinados para la desinfección de los hogares afectados, un elemento fundamental en el proceso de recuperación tras la tragedia.

La adquisición y entrega de los productos se realizó directamente en la zona afectada, lo que permitió un procedimiento más ágil y operativo, facilitando que la ayuda llegara rápidamente a quienes más la necesitaban. La cercanía con el terreno de los hechos y la colaboración directa con las autoridades locales y las organizaciones humanitarias han sido claves para garantizar que la ayuda fuera entregada de manera efectiva y sin demoras.

Desde el Colegio Inmobiliario, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todos los colegas, amigos y colaboradores que se unieron a esta causa. Su generosidad y compromiso han sido fundamentales para hacer posible este aporte. Este acto solidario es una muestra más de que, ante la adversidad, la unión y la cooperación entre profesionales y la comunidad pueden marcar una diferencia significativa en la vida de quienes atraviesan momentos de gran dificultad.

Nos sentimos profundamente orgullosos de poder contribuir, en la medida de nuestras posibilidades, al proceso de recuperación de Bahía Blanca. Agradecemos a todos los que hicieron posible este gesto de apoyo y reiteramos nuestro compromiso con la solidaridad y el bienestar de la comunidad.





garantíaya

**Tu garantía
de alquiler**





Oficina Central

Av. Álvarez Thomas 198, CABA.

Centro de Negocios La Plata

Calle 14, esquina 44, edificio La Comunidad.
La Plata, Buenos Aires.

Centro de Negocios Lomitas

Alem 207, piso 3. Lomas de Zamora,
Buenos Aires.

Sucursal Alto Palermo Shopping

Av. Santa Fe 3253, CABA.

Sucursal Plaza Oeste Shopping

Bldv. Juan Manuel de Rosas 658, Morón.

Sucursal Abasto Shopping

Av. Corrientes 3247, CABA.

Sucursal Dot Baires Shopping

Vedia 3600, CABA.

CoFeCi en el COLEGIO INMOBILIARIO de CABA.

LOS COLEGIOS INMOBILIARIOS DE TODO EL PAIS DEFINIERON ACCIONES CONJUNTAS

El pasado 6 de marzo, se llevó a cabo en la sede de nuestra institución, ubicada en la calle Alsina, en la Ciudad de Buenos Aires, un importante encuentro nacional del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios de Argentina (CoFeCi). Durante la reunión, se abordaron diversos temas de relevancia en la actualidad política, social y económica, además de coordinar acciones conjuntas con los Colegios Profesionales Inmobiliarios establecidos por ley.



Uno de los principales acuerdos fue continuar trabajando en el crecimiento y jerarquización de los profesionales inmobiliarios matriculados, con el objetivo de fortalecer su posicionamiento dentro del sector. Además, se definió la implementación de estrategias colaborativas para generar una mayor sinergia entre las distintas entidades y actores del ámbito inmobiliario.

En este sentido, se reafirmó el compromiso de destacar la importancia del rol del corredor inmobiliario, no solo en términos de asesoramiento y intermediación, sino también como garante de seguridad, legalidad y confianza en las

transacciones. Se subrayó la relevancia de este profesional en la creación de certidumbre para compradores, vendedores, propietarios e inquilinos.

Participación del Colegio Inmobiliario de CABA

El evento contó con la participación activa de diversas autoridades del Colegio Inmobiliario de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CUCICBA), entre ellos:

- Diego Frangella (Presidente), Pablo Abbatangelo (Secretario), Nélide Abdala (Vicepresidente 1º), Mónica Godoy (Vicepresidente 2º), Alejandro Moretti (Vocal Titular), Cintia Bibbo (Vocal Titular), Pablo Martín (Vocal Titular CI y CoFeCi) y Marta Liotto (Ex Presidente).



Autoridades de CoFeCi

El encuentro también contó con la presencia de las autoridades del Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios, encabezadas por su presidenta Virginia Manzotti (Córdoba), y acompañadas por el vicepresidente Andrés Gariboldi (Rosario), el secretario Alejandro Hadrowa (Córdoba), la prosecretaria Marina Rizzotto (San Luis) y el tesorero César Fernández Cívico (Rosario). Asimismo, participaron los vocales Norberto Fabián Acerbo (Provincia de Buenos Aires), Pablo Martín (CABA) y Carlos Alberto Vaca Petrelli (Jujuy).

Órgano de Fiscalización y Tribunal de Cuenta

Del mismo modo, estuvieron presentes los miembros del Órgano de Fiscalización, liderados por Armando Pepe





(CABA) e Iara Defazy (Entre Ríos), junto con Luis Lerner (Salta), quien representó al Tribunal de Cuenta.

Participación de Otros Colegios Profesionales

También se unieron al encuentro destacados representantes de otros colegios profesionales, como Gabriela Ortiz de Urbina (Presidenta de COCIR), Diego Silvio Gigli (Presidente del Colegio de Mendoza), Paula Armándola (Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos) y Lucas Péndola (Colegio Profesional de Inmobiliarios de Córdoba).

Este encuentro reafirmó el compromiso del sector inmobiliario en su conjunto por seguir avanzando hacia un futuro más colaborativo y organizado, en beneficio de todos los actores involucrados en el mercado inmobiliario de Argentina.





EL CICLO DE ENTREVISTAS QUE REALIZA EL COLEGIO Y SE EMITE POR YOUTUBE

El ciclo de entrevistas realizado por el Colegio Profesional Inmobiliario nace con el objetivo de ofrecer una mirada profunda y detallada sobre el mundo de los corredores inmobiliarios. A través de estas entrevistas, buscamos acercar al público una perspectiva clara sobre qué piensan, cómo trabajan y qué los motiva a los profesionales que forman parte de este sector.

Esta serie no solo está pensada para quienes están dentro del mundo inmobiliario, sino también para aquellos que desean conocer más sobre esta actividad tan dinámica y fundamental en la sociedad.

Las entrevistas se realizan con una amplia gama de profesionales del sector inmobiliario. En cada episodio, tenemos el privilegio de contar con la participación de directivos y exintegrantes del Colegio, jóvenes promesas de la industria, y matriculados con gran trayectoria y experiencia en el mercado. Cada uno de ellos ofrece una perspectiva única, lo que permite abordar la actividad inmobiliaria des-

de diferentes ángulos y enfoques, brindando así un contenido enriquecedor para todo tipo de público.

El lugar elegido para la grabación de las entrevistas es la presidencia del Colegio Inmobiliario, un espacio de gran belleza y prestigio. Este salón, ubicado en la sede del Colegio, no solo destaca por su imponente arquitectura y diseño, sino también por el mobiliario cuidadosamente seleccionado para crear una escenografía que realza la calidad y el profesionalismo de cada entrevista. El ambiente transmite la importancia de la labor inmobiliaria, al mismo tiempo que ofrece un espacio acogedor para la conversación.

Las entrevistas son conducidas por periodistas de gran



renombre, con una amplia experiencia en los medios de comunicación y una destacada capacidad para abordar de manera profesional los temas tratados. Gracias a su habilidad para hacer preguntas profundas y a su enfoque diverso, los conductores logran que cada episodio sea interesante, dinámico y educativo. Con distintos puntos de vista y estilos de conducción, aportan un valor añadido al contenido y permiten que las entrevistas sean atractivas para una audiencia variada.

Cada episodio tiene una duración aproximada de 25 minutos, divididos en tres bloques temáticos que corresponden a la especialización de los corredores inmobiliarios entrevistados. A lo largo de los programas, se abordan una amplia gama de temas de interés, tales como las funciones y servicios del Colegio Inmobiliario, la situación y perspec-





tivas del mercado inmobiliario, las tendencias emergentes en la industria, y el impacto creciente de las redes sociales en la comunicación y el crecimiento del sector inmobiliario.

Este ciclo de entrevistas se emite a través del canal oficial de YouTube del Colegio Inmobiliario, donde los espectadores pueden acceder a los seis episodios producidos hasta el momento. Si deseas ponerte al día y disfrutar de estas conversaciones tan enriquecedoras, puedes hacerlo en cualquier momento en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/@ColegioProfesionalInmobiliario>

A través de este ciclo, el Colegio Inmobiliario busca generar un espacio de reflexión, aprendizaje y crecimiento, donde tanto los profesionales del sector como la sociedad en general puedan obtener una visión clara y completa de la actividad inmobiliaria, sus desafíos y sus oportunidades.

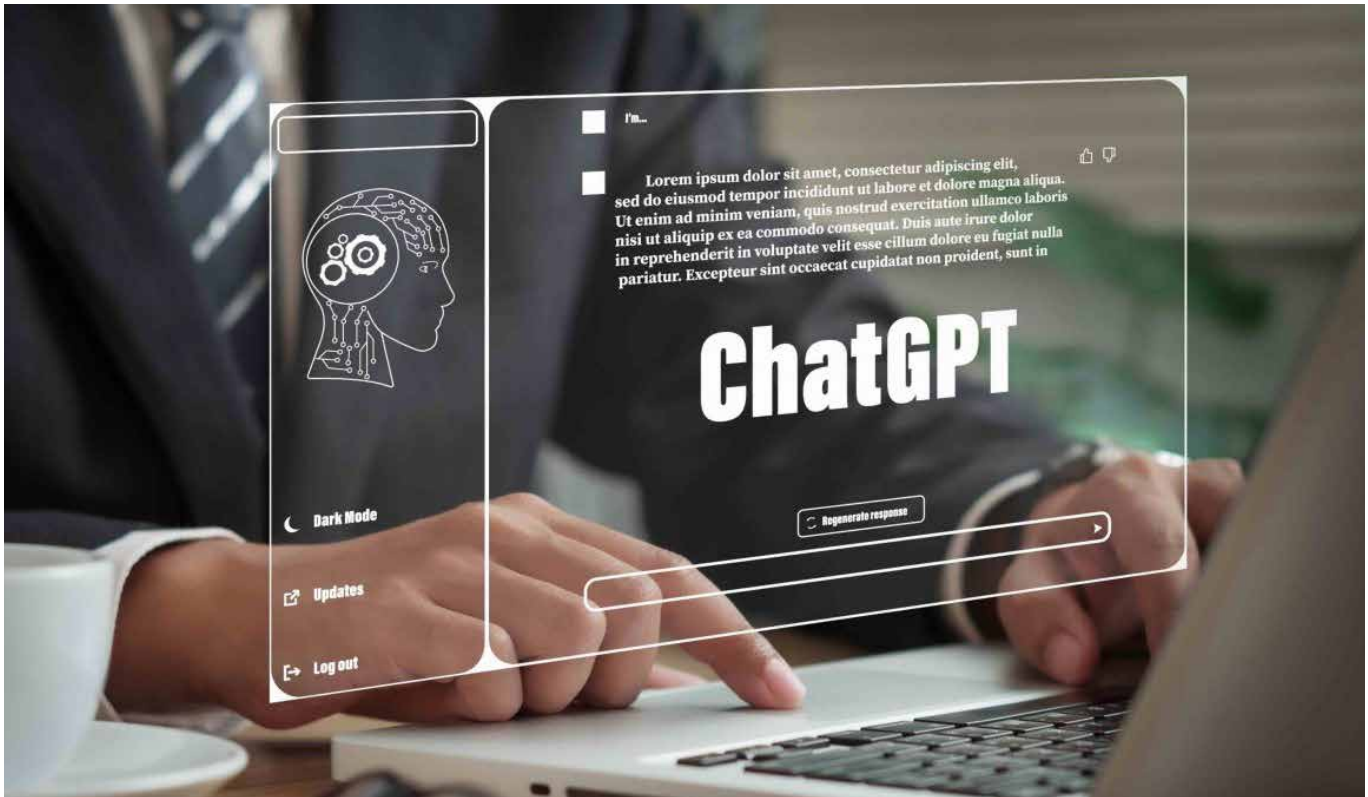


LA REVOLUCIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL MERCADO INMOBILIARIO

La Inteligencia Artificial (IA) ha dejado de ser una promesa futurista para convertirse en una realidad tangible que impacta todos los sectores, incluyendo el inmobiliario. En los últimos años, avances como el aprendizaje automático, los algoritmos predictivos y la automatización de procesos han cambiado radicalmente la manera en que compramos, vendemos y gestionamos propiedades.



POR BELÉN ORTEGA



Uno de los desarrollos más notables en este campo es ChatGPT, una herramienta de IA conversacional que puede responder preguntas, generar contenido y ayudar en la toma de decisiones. Su uso en el sector inmobiliario es vasto: desde la atención al cliente automatizada hasta la generación de descripciones de propiedades en segundos. La IA no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también permite una personalización sin precedentes en la interacción con los clientes.

Es fundamental que los profesionales del sector se eduquen en IA para no quedar rezagados en un mercado que avanza rápidamente. Comprender cómo funcionan estas herramientas y cómo pueden aplicarse al negocio inmobiliario marcará la diferencia entre quienes lideran la industria y quienes luchan por adaptarse. La capacitación continua y la integración de la IA en las estrategias de negocio son clave para mantenerse competitivos en este nuevo panorama digital.

1. Análisis Predictivo y Valoraciones Precisas

Una de las aplicaciones más impactantes de la IA en el sector es la capacidad de realizar valoraciones inmobiliarias con alta precisión. Algoritmos avanzados analizan grandes volúmenes de datos en tiempo real, teniendo en cuenta factores como la ubicación, tendencias del mercado, características de la propiedad y datos históricos de ventas. Plataformas como Zillow o Localizador IA ya utilizan machine learning para predecir el valor futuro de una propiedad, ayudando a inversores y agentes a tomar decisiones informadas. Además, esta tecnología reduce el margen de error y permite adaptar estrategias de venta más precisas.

2. Automatización del Marketing y Generación de Leads

La IA también ha revolucionado la captación y gestión de clientes. Herramientas como chatbots, asistentes virtuales y CRMs inteligentes permiten responder consultas automáticamente, segmentar audiencias y optimizar campañas



de marketing en tiempo real. Esto permite a los corredores inmobiliarios ahorrar tiempo y enfocarse en cerrar ventas. Adicionalmente, plataformas como WhatsApp Business permiten automatizar respuestas, filtrar clientes potenciales y personalizar el seguimiento, mejorando la conversión.

3. Experiencia del Cliente Mejorada con Realidad Virtual e IA

La combinación de IA y Realidad Virtual (VR) está cambiando la forma en que los compradores exploran inmuebles. Gracias a recorridos virtuales 360° impulsados por IA, los clientes pueden visitar propiedades desde cualquier lugar del mundo. Además, la IA puede personalizar recomendaciones basadas en preferencias del usuario, ofreciendo una experiencia a medida y aumentando las probabilidades de conversión. Estas tecnologías también reducen la necesidad de visitas físicas, optimizando el tiempo de los agentes y compradores.

4. Documentación y Contratos Inteligentes

Los contratos inteligentes (smart contracts) basados en





NUESTRO
75
ANIVERSARIO

Escribanía Scarano

**DESDE SIEMPRE ASESORANDO
AL COLEGIO PROFESIONAL INMOBILIARIO
Y SUS MATRICULADOS.**

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

*Claudio A. Scarano
Gabriela C. Romero
Escribanos*

*Nicolás C. Scarano
Silvina L. Alemany
Escribanos*

blockchain y potenciados por IA están agilizando las transacciones inmobiliarias. Estos contratos reducen el tiempo de gestión documental, minimizan errores y garantizan transacciones seguras y transparentes sin necesidad de intermediarios tradicionales. Asimismo, la digitalización de documentos permite una mayor organización y seguridad en la gestión administrativa de cada operación.

5. Inteligencia Artificial en la Gestión de Propiedades

Para administradores de propiedades, la IA ofrece herramientas que optimizan el mantenimiento, predicen problemas en infraestructuras y automatizan la comunicación con inquilinos. Sistemas de gestión como Buildium o Rentberry usan IA para automatizar tareas, reduciendo costos operativos y mejorando la experiencia del usuario. La gestión automatizada de cobros, mantenimiento y renovaciones de contratos permite a los propietarios enfocarse en la expansión de su negocio.

6. Agentes Virtuales y Chatbots Inmobiliarios

Los agentes virtuales y chatbots están revolucionando la forma en que las inmobiliarias gestionan sus clientes, propiedades y transacciones. Gracias a plataformas como ManyChat o Hey Dola, los agentes pueden responder consultas las 24 horas, programar visitas y brindar información relevante en tiempo real. Estos sistemas no reemplazan el papel del agente humano, sino que optimizan su tiempo y le permiten centrarse en tareas de mayor valor.

7. Herramientas Clave para Potenciar el Negocio Inmobiliario

La IA no solo ayuda en la automatización de tareas repetitivas, sino que también permite optimizar la gestión del negocio. Herramientas como Zapia permiten programar recordatorios automáticos para clientes, asegurando un seguimiento constante sin esfuerzo manual. Dola y Calendly facilitan la automatización de agendas y la coordinación de citas, mejorando la organización y reduciendo tiempos de respuesta.

Además, ChatGPT se puede entrenar con los procesos específicos de cada inmobiliaria, permitiendo delegar tareas administrativas y de atención al cliente de manera más eficiente. Esto significa que un equipo inmobiliario puede

enfocarse en la parte estratégica del negocio mientras la IA se encarga de las interacciones más rutinarias con los clientes.

Desafíos y Oportunidades

Si bien la IA ofrece enormes beneficios al sector inmobiliario, también presenta desafíos. La privacidad de los datos, la necesidad de adaptación tecnológica y el impacto en el empleo son aspectos clave a considerar. Sin embargo, aquellos profesionales que abracen esta tecnología podrán diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo. La capacitación constante en herramientas digitales y la implementación de estrategias de automatización son clave para mantenerse relevantes en la industria.

Conclusión

La Inteligencia Artificial no es el futuro del mercado inmobiliario, es el presente. Adoptar estas tecnologías no solo mejora la eficiencia, sino que también redefine la experiencia del comprador y vendedor. Los corredores inmobiliarios que integren la IA en sus procesos podrán ofrecer un servicio más ágil, personalizado y competitivo en una industria en constante evolución.

La IA no reemplaza a los profesionales del sector, sino que los empodera para brindar un servicio más eficiente, moderno y adaptado a las necesidades actuales.

SOBRE LA AUTORA »MARÍA BELÉN ORTEGA

Es una líder en la transformación digital de negocios. Fundadora de Asistente Online, ayuda a emprendedores y empresas a liberar tiempo, trabajar de manera más eficiente y alcanzar sus metas mediante estrategias de automatización, inteligencia artificial y capacitación empresarial.

hola@beluortega.com
www.beluortega.com
www.instagram.com/beluortegaok
+5491167370360



ESTUDIO GUSSONI & ASOCIADOS S.R.L.
Contadores Públicos
Licenciados en Administración

NUESTROS SERVICIOS

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

CONTACTO

Costa Rica 5546 - 4 piso, Of: 408 - CABA
Info@estudiogussoniyasoc.com.ar
IG: estudiogussoni
www.estudiogussoniyasoc.com.ar

- Informes digitales.
- **Informes de dominio e inhibición de todo el país.**
- Copias de planos de obra, subdivisión, Aysa y planchetas catastrales.
- **Estudio de prefactibilidad.**
- Copias simples y certificadas de reglamentos de copropiedad y escrituras.
- **Segundo testimonio.**
- 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.

GELER
Consultora integral

www.geler.com

info@geler.com

3991-1090



ALQUILERES TEMPORARIOS

Los alquileres temporarios son propiedades privadas que se alquilan por un tiempo limitado, como días, semanas o meses. Se destinan a personas que viajan por trabajo, turistas, estudiantes. Los tipos de propiedades de alquiler temporario incluyen casas y departamentos.



ENTREVISTA A DIEGO ISRAEL GRIBOV

¿Como fueron tus comienzos en el rubro inmobiliario?

Mi nombre es Diego Israel Gribov, soy titular de la matrícula N° 7192, comencé en el año 2006 trabajando en un hostel ubicado en la Avenida de Mayo que alquilaba micro departamentos de no más de 15 m² a Jóvenes israelíes que viajaban a Sudamérica luego de hacer el ejército en su país, y encontraban en esa opción la posibilidad de tener una base en Bs. As., mientras recorrían todo el país con la tranquilidad de poder dejar sus objetos de valor y tener un lugar a donde volver. Me pareció en ese momento que era muy interesante desarrollar esa veta, y en el año 2008 fundamos ARGENTINARENTAPART, una empresa (en ese momento) dedicada al alquiler de departamentos equipados que se ofrecían desde 3 días hasta 3 meses. Fuimos captando departamentos de terceros interesados en esa posibilidad de negocio y tuvimos muy buena repercusión, a tal punto que llegamos a contar con más de 300 departamentos ofrecidos en esta modalidad de alquiler. Luego del año 2010 y con la creación de CUCICBA recibimos una notificación que indicaba que para poder continuar trabajando de la manera que lo veníamos haciendo tenía que ser un profesional matriculado en la materia, lo cual me pareció correcto y comencé la carrera de Técnico en negociación de bienes en la U.T.N y luego de unos años me recibí y vinculé la matrícula a nues-

tro negocio original y a partir de ahí comenzamos también a ofrecer departamentos en alquiler tradicional, a efectuar tasaciones y ventas, es decir nos transformamos en una inmobiliaria tradicional especializada en alquileres temporarios. Hicimos el camino inverso.

¿Desde cuando y como te especializaste con los alquileres temporarios?. ¿Ustedes se ocupan de toda la gestión?

¿Como es esa dinámica?

Como mencioné en el punto anterior nos dedicamos al alquiler temporario desde el año 2008 cuando en el mercado había 4/5 empresas que se dedicaban a lo mismo y el mercado estaba dirigido en ese momento sólo a turistas que venían de paseo a Bs. As. Desde un primer momento nuestra intención fue comercializar los inmuebles y que cada propietario gestione su departamento ya que requiere mucha logística, pero nos encontramos con la situación que varios propietarios planteaban no disponer de tiempo de ocuparse (el alquiler temporario a diferencia del alquiler convencional es visto como negocio y requiere de inversión tanto de capital como de tiempo de gestión) y fue ahí que decidimos tomar la posta y ocuparnos de la dinámica que implica este tipo de locaciones, que básicamente consiste publicar la propiedad en nuestra web, una vez alquilada la propiedad hacer el check





Colegio
Inmobiliario



ABRÍ TU CORAZÓN

**¡¡DONÁ TUS LLAVES A LA
FUNDACIÓN GARRAHAN!!**



Traé solo llaves de *bronce, doradas o plateadas* sueltas.
Que no atraigan imanes ni vengan en llaveros.

Las recibimos en la recepción.
Adolfo Alsina 1382. CABA

La oferta de departamentos en alquiler temporario creció bastante en los últimos años ya que los alquileres tradicionales no eran para nada atractivos, debido a que la ley de alquileres obligaba a ambas partes (locadores y locatarios) a firmar contratos con índices de actualización establecidos por el gobierno nacional y que hasta el día de hoy generan controversia.

in, es decir hacer entrega del inmueble chequeando el inventario y verificando que todo funciona correctamente, durante la estadía del inquilino nos ocupamos de resolver y dar respuesta ante cualquier inquietud que pudiera surgir, una vez finalizada la estadía procedemos a hacer el check out, revisando que todo se encuentre en las mismas condiciones en que fue entregado y se manda a limpiar y preparar el departamento a la espera del siguiente inquilino.

¿Como ves el tema de los alquileres temporarios en CABA? ¿Se puede saber mas o menos cuantas propiedades hay en alquileres temporarios en CABA? ¿Que tipo de propiedades tienen, Deptos, casas?

La oferta de departamentos en alquiler temporario creció bastante en los últimos años ya que los alquileres tradicionales no eran para nada atractivos, debido a que la ley de alquileres obligaba a ambas partes (locadores y locatarios) a firmar contratos con índices de actualización establecidos por el gobierno nacional y que hasta el día de hoy generan controversia. Los alquileres temporarios permiten mayor flexibilidad a la hora de establecer los valores de mercado y se pueden acomodar a la coyuntura del momento. Respecto a cuántos departamentos están siendo ofrecidos hoy en alquiler temporario me animaría a decir que superan los 1500, es difícil saber con certeza ya que no hay un registro, nosotros contamos con una base de 300 propiedades, en su mayoría son monoambientes (41%) y dos ambientes (38%) son los más buscados, luego hay un índice menor de departamentos más amplios de 3 y 4 ambientes (21%). Prácticamente no contamos con casas en esta modalidad de alquiler.

¿Cuales son los requisitos que debe tener una propiedad para ser atractiva en este tipo de alquiler? Que busca la gente?

Todas las propiedades publicadas en alquiler temporario tienen que estar totalmente equipadas, ser funcionales, y contar sí o sí con servicio de internet, tienen que estar ubicadas con cercanía a líneas de subterráneos, proximidad a Universidades, Centros de Salud y Centros de Convenciones, como por ejemplo la Sociedad Rural Argentina.

¿Quiénes buscan este tipo de propiedad? (extranjeros, gente del interior, estudiantes, embajadores, personas divorciadas).

Cuando la modalidad de alquiler temporario nació estaba enfocada netamente en aquellas personas que viajaban a Buenos Aires por turismo y buscaban un lugar donde quedarse que les permitiera disfrutar de la ciudad pero con las comodidades de un departamento, de la misma manera que que hacemos todos cuando nos vamos a algún lugar de vacaciones y queremos alquilar un departamento en lugar de ir a un hotel. Una vez que esta modalidad de alquiler se empezó a instalar en la ciudad de Buenos Aires se hizo atractivo para las empresas que contratan personal eventual por un tiempo determinado y tienen que instalarse en nuestra ciudad, también es una modalidad interesante para aquellas personas que se están divorciando y aún no tienen certeza si van a volver o no a su casa ya que les permite encontrar un espacio armado para salir del paso mientras evalúa su situación futura, respecto a las personas que llegan del interior del país a realizarse tratamientos médicos en nuestra ciudad también es una opción atractiva contar con un espacio en donde poder descansar, cocinar y disponer de espacio para algún acompañante. El segmento de los estudiantes que vienen del interior del país y de los países limítrofes es muy amplio pero a su vez son los que manejan menor presupuesto y buscan departamentos más rústicos, a contraposición de los diplomáticos que suelen buscar departamentos modernos, con amenities y de valores más elevados.

¿Cuanto tiempo se considera el plazo de alquiler temporario, hay un mínimo/máximo?

Los contratos temporarios pueden efectuarse por 1 día y un máximo de 3 meses, luego de los primeros 3 meses se puede renovar por otro período igual, nosotros manejamos un mínimo de 3 días en nuestra web ya que el alquiler de 1 día no justifica abrir el departamento, ya que los costos de volver a poner el departamento en condiciones son elevados respecto del valor diario de alquiler.

¿Cuales son los beneficios de contratar un alquiler temporario?

Como beneficio se podría considerar la posibilidad de poder ingresar prácticamente de manera inmediata, ya que no se requiere de garantía propietaria ni de seguro de caución. Se solicita DNI o Pasaporte, Si están estudiando se les pide certificado de estudios de la universidad en la cual cursan, si es por trabajo se solicita contrato laboral y datos de la empresa. Otro beneficio es que el inquilino recibe un departamento totalmente equipado y no tiene que preocuparse de comprar nada, el valor es global con lo cual tampoco deben ocuparse de abonar los impuestos y servicios de la propiedad. El alquiler temporario permite a gran número de personas encontrar un espacio momentáneo hasta poder definir su situación habitacional.

¿Qué barrios son los más pedidos? ¿Por que?

Las zonas más solicitadas son los barrios de Recoleta, Palermo, Belgrano y Centro, todo el corredor de la línea D de subterráneos que va desde Catedral hasta Congreso de Tucumán, por su cercanía a los Centros de Estudios Universitarios más importantes de la Ciudad, también es muy pedido el Barrio de Almagro por la cantidad de personas que llegan al Hospital Italiano de Buenos Aires a realizarse algún tipo de tratamiento médico. De todas formas como la modalidad de alquiler se instaló en muchos segmentos de nuestra sociedad cuando aparecen departamentos en zonas poco solicitadas no es difícil encontrar candidato, debido a que personas que refaccionan su casa y necesitan un espacio provisorio, o personas que se divorcian, o chicos que quieren explorar cómo es vivir solos hay en todos los barrios de nuestra ciudad.

¿Qué influye en un pedido de búsqueda? Cerca de una universidad, el transporte, las plazas, ubicación en el centro de la Ciudad, etc.?

Los pedidos son muy variados, por lo general la ubicación y el precio son los que determinan la búsqueda, lógicamente que haya transporte a disposición y que sea un entorno relativamente seguro por la noche.

¿Cuales son los precios más solicitados o cuales son las propiedades que más salen al mercado o que se alquilan?

Las propiedades que más se alquilan son los monoambientes, hoy por hoy el mercado está bastante retraído debido a que Argentina está muy cara para los extranjeros y la economía doméstica está tan maltratada en los últimos años que las personas que buscan alquilar quieren pagar el equivalente a un alquiler convencional más gastos.

¿Los alquileres son en \$ o en USD, tarjeta de credito? ¿desde que precios hay en alquiler? ¿Cual es actualmente el valor promedio de alquiler y tiempo promedio?

Los alquileres temporarios tienen como referencia un valor diario en dólares estadounidenses pero el cobro puede ser en pesos al valor del tipo de cambio vendedor del día. Nosotros como inmobiliaria cobramos honorarios y los pagos pueden hacerse por transferencia bancaria, tarjeta de crédito, mercado pago y efectivo. El pago de la estadía se hace directamente a los propietarios de los departamentos. Nosotros no somos un portal como AIRBNB que todos los pagos se realizan a través de su plataforma y luego ellos direccionan los pagos a cada propietario. Respecto de los valores hoy un monoambiente por día oscila en U\$D 35, el valor de la semana, la quincena o el mes cuentan con descuentos considerables, lo que más sucede son los alquileres mensuales.

¿Estas propiedades son pet friendly?

La mayoría de los departamentos temporarios no admiten mascotas debido al deterioro que puede sufrir el mobiliario y también por la rotación de inquilinos que suele haber y que en muchos casos son alérgicos a los pelos de los animales, de todas formas los departamentos que se animan a alquilarlo con mascotas suelen estar siempre ocupados ya que 1 de cada 4 personas solicitan esta posibilidad, en general cuando aceptan mascotas piden un depósito en garantía un poco más elevado para poder cubrir eventuales daños en la propiedad.

¿Cuales son los requisitos para los inquilinos?

A las personas que nos contactan se les solicita presentar



DNI o Pasaporte vigente, y en función de a qué segmento pertenezca se le solicitan los papeles de la empresa que los contrata, de las universidades a las que asisten, etc. Y al momento del ingreso a la propiedad tienen que abonar el alquiler por el período solicitado y dejar un depósito en garantía equivalente al período del alquiler contratado.

¿Cuál es la tendencia en alquileres temporarios, sigue en alza o hay muchas propiedades que se volcaron al alquiler tradicional? Ventajas/ desventajas.

A partir de la derogación de la ley de alquileres de parte del Gobierno entrante el año pasado muchos departamentos que estaban ofrecidos en alquiler temporario migraron al alquiler convencional por lo ya expuesto en los puntos anteriores, ya que hoy los alquileres tradicionales cuentan con la posibilidad de actualizarse trimestralmente, al igual que un alquiler temporario, todos aquellos propietarios que tienen un departamento en alquiler temporario y necesitan la renta mes a mes para poder cubrir sus gastos cotidianos deciden volver al alquiler con contrato por 2 años, aquellos propietarios que cuentan con un mejor pasar económico y no dependen de ese ingreso para vivir tienen la posibilidad de alquilarlo hoy a un valor más bajo de su expectativa a la espera de que el mercado se vuelva a acomodar y poder así disfrutar de una mejor rentabilidad. Mismo los propietarios que están evaluando vender sus propiedades y no quieren comprometerse a contratos de 2 años se vuelcan al temporario mientras consiguen comprador.



¿Qué reglamentación debe cumplir una propiedad para ser alquilada de esta manera?

En la Ciudad de Buenos Aires la Secretaría de Turismo solicita a cada propietario que inscriba su propiedad en un registro, entendiendo que todas las propiedades que se alquilan en esta modalidad están vinculadas al turismo, pero no es así, como mencioné anteriormente el mercado es tan amplio que hoy por hoy el alquiler temporario es la posibilidad de flexibilizar el mercado de vivienda en un contexto social que requiere de creatividad para dar respuesta a la demanda habitacional. Al igual que para captar una propiedad en alquiler convencional las propiedades que ingresan en temporario tienen que presentar título original en donde conste el titular, el consorcio de propietarios tiene que permitir o en su defecto no impedir por reglamento este tipo de locaciones, si las propiedades cuentan con servicio de gas se exige el chequeo por parte de un gasista matriculado de la instalación para evitar



accidentes, los propietarios deben tributar por los alquileres de acuerdo a la legislación vigente.

Agradezco la entrevista y espero haber sido de ayuda y haber podido esclarecer algunas cuestiones referidas a esta modalidad de alquiler. Cualquier inquietud me encuentro a su disposición, dejo debajo nuestros canales de contacto.

SOBRE EL AUTOR

» DIEGO ISRAEL GRIBOV

Oficina: Fray Justo Santamaría de Oro 2318 1° B,
horario de atención de lunes a viernes de 10 a 18 hs.

Teléfonos de contacto:

Oficina: 47731703

Celular: 1140920332

Sitio web: www.argentinarentapart.com



CÓMO PREPARAR UNA PROPIEDAD PARA LA VENTA: GUÍA PRÁCTICA

Hoy en día, el mercado inmobiliario es muy competitivo, con una amplia oferta de viviendas en diferentes rangos de precios y calidades constructivas. A pesar de que el precio sigue siendo un factor clave, existen otros elementos que influyen en la decisión de los compradores. Entre ellos, el home staging juega un papel fundamental para acelerar la venta de un inmueble.



¿Qué es el Home Staging?

El home staging es un conjunto de técnicas originarias de Estados Unidos que buscan mejorar la apariencia de una propiedad, con el fin de atraer a los compradores y reducir el tiempo de venta. Este proceso consiste en depersonalizar el espacio para que resulte más atractivo y neutral, permitiendo que los interesados puedan imaginarse viviendo allí.

Beneficios del Home Staging

Decisión rápida: Está comprobado que los compradores toman una decisión en los primeros 90 segundos de visitar una propiedad. Un espacio bien preparado puede influir de manera decisiva en su elección.

Espacios más atractivos: El home staging crea ambientes limpios, organizados y bien iluminados, lo que favorece una sensación de confort y hace más probable que el comprador se sienta atraído por la propiedad.

Aumento de visitas: Las propiedades que pasan por un proceso de home staging tienden a recibir más visitas, acelerando el proceso de venta o alquiler y aumentando las probabilidades de conseguir el precio deseado.

Valor percibido: A menudo, el staging inmobiliario incrementa la percepción del valor de la propiedad.

Imágenes atractivas: Las fotos de alta calidad, tomadas después de un buen home staging, hacen que la propiedad se destaque frente a otras opciones en el mercado. Sin necesidad de bajar el precio: El home staging es una estrategia más eficaz que simplemente reducir el precio de venta.





¿Quién es el comprador ideal?

Conocer el perfil del comprador potencial es clave para implementar un home staging efectivo. Saber qué buscan, sus preocupaciones, y cuánto tiempo han estado buscando una propiedad, nos ayuda a adaptar la presentación de la casa de forma que se ajuste a sus necesidades.

Técnicas de home staging y consejos:

Respetar el estilo marcado de la casa

Antes de realizar cambios, evalúa si la casa tiene un estilo muy definido. Si es así, decide si es mejor mantenerlo o hacer una renovación total. ¡Evita las soluciones superficiales!

Piensa en el home staging como un teatro





El objetivo es crear una escena cuidadosamente diseñada, donde todo tiene un propósito. No se trata solo de decorar, sino de mostrar al comprador el potencial de cada espacio.

Visualiza la finalidad de la vivienda

La ubicación y el tipo de propiedad influirán en su uso. Un apartamento en la ciudad se compra para vivir a diario, mientras que una casa de campo suele ser un refugio de descanso. Ajusta la decoración para reflejar esta finalidad: más plantas y ambientes rústicos para las casas de pueblo, y espacios funcionales y modernos para los apartamentos urbanos.

Mantén a las mascotas fuera de la casa

Para evitar distracciones o posibles prejuicios, es mejor mantener a las mascotas fuera durante las visitas. Los olores de los animales pueden ser un factor decisivo para los compradores, ¡así que ten cuidado con ello!

Busca opiniones externas

Después de vivir mucho tiempo en una casa, tendemos a perder la objetividad. Pide a alguien ajeno una opinión.

Evita las propiedades vacías

Los compradores tienen dificultades para visualizar los espacios vacíos. Asegúrate de que cada habitación tenga muebles que ayuden a definir su tamaño y función.

Cada espacio debe tener un propósito

Las habitaciones vacías sin uso definido generan confusión. Transforma un espacio extra en un despacho o una sala de juego.

Mantén la casa ventilada y fresca

Antes de cada visita, renueva el aire durante al menos 10 minutos. Si usas ambientadores, elige fragancias suaves y de calidad. Algunas personas incluso colocan una cafetera para añadir un toque acogedor con el aroma a café.

Opta por colores neutros y luminosos

Es hora de dejar de lado los colores intensos y opta por tonos neutros y cálidos como grises o marrones claros. Esto ayudará a que todos los compradores se sientan cómodos.

La iluminación es clave

Asegúrate de que la casa esté bien iluminada. Abre cortinas y persianas, elimina los rincones oscuros y aprovecha la luz natural. Si es posible, organiza las visitas en días soleados.

Cuida las cortinas

Si las cortinas están en mal estado, es mejor quitarlas. Las cortinas enrollables son una excelente opción, ya que permiten que entre más luz y proporcionan un aspecto limpio y ordenado.

Estancias despejadas

Mantén los espacios ligeros. Menos es más: reduce el número de muebles al mínimo necesario para crear una sensación de amplitud y libertad.

Lo que sobra, fuera

No dejes objetos innecesarios en las habitaciones o armarios. Si algo no tiene función, es mejor guardarlo fuera de la vista.

Mobiliario neutro

Elige muebles sencillos y de líneas rectas, en colores neu-





tros. Esto atraerá a una mayor variedad de compradores y evitará distracciones visuales.

Simetría en la colocación de los muebles

Los muebles dispuestos simétricamente transmiten orden y armonía. Crea una zona de descanso acogedora para que los compradores puedan visualizarse relajados en ella.

Crea un comedor equilibrado

Evita que la mesa de comedor luzca vacía o excesivamente cargada. Un centro de mesa simple, como recipientes pequeños o un jarrón de flores frescas, es suficiente.

Pasillos despejados

Los pasillos estrechos pueden generar una sensación de agobio. Si son largos, utiliza cuadros o elementos decorativos verticales para romper la monotonía y darle un toque visualmente interesante.

Evita los objetos personales

Eliminar fotos familiares, souvenirs o ropa personal ayudará a que el comprador proyecte su propio estilo en la vivienda.

Retira objetos rotos

Los objetos rotos o en mal estado deben ser retirados, ya que pueden dar la impresión de que la casa no está bien cuidada.

Plantas y velas: aliados del home staging

Las plantas y las velas aportan una sensación de hogar y frescura.

Potencia los puntos fuertes de la propiedad

Evita sobrecargar áreas que ya tienen características atractivas. Destaca los puntos fuertes de la propiedad para que los compradores los aprecien sin distracciones.

La limpieza es crucial

Asegúrate de que la casa esté impecable, sin polvo ni suciedad, ya que estos detalles pueden afectar negativamente la percepción de los compradores.

Crea un dormitorio principal neutral

Un dormitorio principal limpio y libre de objetos personales, con una decoración neutra, atraerá a una mayor variedad de compradores.

Abre los armarios

Mantén los armarios ordenados y abre entre un 20% y un 30% de sus puertas. Esto hará que los compradores puedan visualizar mejor el espacio disponible.

Repara pequeños desperfectos

Asegúrate de que todo funcione correctamente: grifos, luces, electrodomésticos y ventanas. Los pequeños desperfectos pueden desanimar a los compradores.

Despierta la curiosidad en cada rincón

Coloca elementos que atraigan la atención, como una obra de arte, una lámpara de diseño o una alfombra colorida, para que los compradores exploren toda la casa con interés.

AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2023/2025

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE

Diego Guillermo Frangella

VICEPRESIDENTE 1º

Nélida Abdala

VICEPRESIDENTE 2º

Mónica Godoy

SECRETARIO

Pablo Fernando Abbatangelo

PROSECRETARIO

Héctor Menéndez

TESORERO

Fernando Coluccio

PROTESORERO

Liliana Cingolani

VOCAL TITULAR

Alejandro Moretti

Cintia Bibbo

VOCALES SUPLENTES

Diego Freixas

Andrea Varela

Pablo Martín

Astrid Espejo Sorensen

Carlos Rodríguez

Ana Rodríguez

Alejandro Braña

Graciela Giani

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

Roberto Nicolás Arevalo

Rosana María A. Ruiz Anduaga

Jorge Alberto La Torre

Nora Amelia Chezzi

Fortunato José Suppa

INTEGRANTES SUPLENTES

María Cruz Casares

Diego Ruben Armua

Haydee M. La Rosa

José Daniel Becerra

Irma Mabel Fernandez

REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

1. Marta Susana Liotto

2. Hernan Diego Iradi

3. Analia Veronica Insua

4. Ernesto Marcos Spolski

5. Yanina Emma Moriello

6. Roman Andres Paikin

7. Marcela Noemí Marchese

8. Nélida Cristina Buratto

9. María Alejandra Strangis

10. Marcelo Adrian Garcia

11. Ivana Soledad Gimenez

12. Xavier Ariel Lambruschini

13. Angelica Bravo

14. Nicolas Juan Mattera

15. Gabriela Alejandra Vela

16. Víctor Manuel Blanco

17. Vanesa Lorena Armesto

18. Luis Miguel Chej Muse

19. Cecilia Gabriela Pipparola

20. Fabian Ezequiel Nosedá

21. Julieta Antonini Modet

22. Alejo Esmoris

23. Desdemona Judith Moretti

24. Marcelo Fabian Romay

25. María Fernanda Montaña

26. Jose Carlos Amoros

27. Victoria A. Avakian

28. Raul Jaime Pereyra

29. Silvana G. Crivez

30. Armando Jose Gonzalez

31. María Valeria Deineka

32. Gabriel Gianoli

33. Ana Margarita Scardulla

34. Vicente Oscar Bellino

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Oswaldo Alberto Distefano

Mónica Gabriela Jabie

Emiliano Oscar Bellino Bat

INTEGRANTES SUPLENTES

Noemí Saavedra

Armando Caputo

Jacqueline Adriana Amabile

35. Marícel Noemí Jorge

36. Eduardo Nuñez

37. Sandra Liliana Ramirez

38. Martín Vicente Demarco

39. Silvana Olguin

40. Julio Rafael Biber

41. Cristina Balbo

42. Pablo Alejandro Nuble

43. Diana Alcaraz

44. Blas Gustavo Tomasco

45. Felicitas Fuertes

46. Jorge Osvaldo De Britos

47. Silvana G. Clemente

48. Fabian Enzo Fernandez

49. Marcela Ramirez

50. Leonardo Isaac Sabaj

51. Paola Andrea Zuegab

52. Hernan Diego Mandagaran

53. Lia Berta Benincasa

54. Jorge Ubaldo Navarro Isturiz

55. Leticia Adriana Espeche

56. Ricardo Daniel Barros

57. Graciela Rosa Coto

58. Alberto Hector Loyarte

59. María Del Carmen Estevez

60. Carlos Horacio Abeijon

61. Monica Graciela Tossi

62. Alejandro L. De Elizalde

63. Romina Lorena Lacanna

64. Daniel Gomez

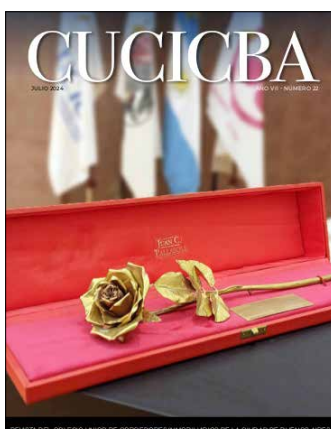
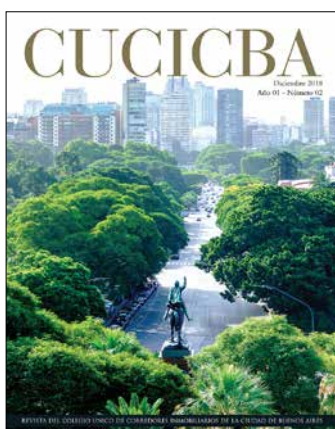
65. Cecilia Haydee Perez

66. Agustin Antonio Colatarci

67. Eduardo Ariel Soto

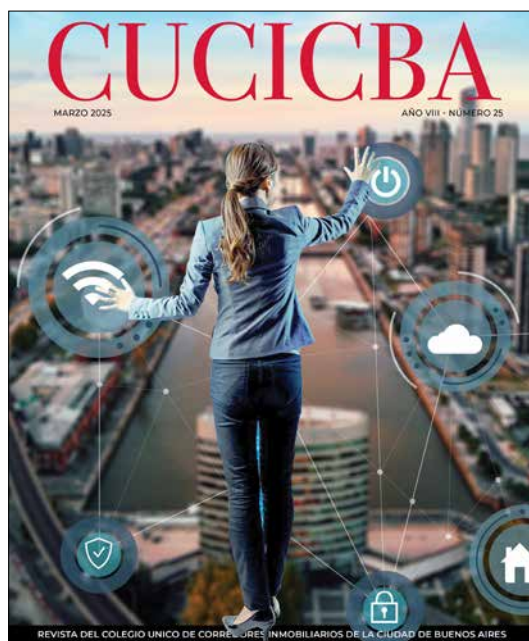
LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 25** sin interrupción



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

Los contenidos buscan satisfacer todos estos intereses a través de entrevistas a distintos personajes, teniendo como pilares característicos, notas y contenidos Real Estate, propiedades, economía, fotografía, ecología, arte y cultura, emprendimientos nuevos, arquitectura, personajes, historias de Buenos Aires, producciones especiales y muchos



otros temas. Es un producto editorial de alta gama y calidad Premium, de colección, cuidada, diseñada y pensada para cautivar a un lector que valora la calidad, aprecia el buen gusto y está ávido por conocer las novedades en lo que hace a nuestra ciudad, lanzamientos y todo lo que pasa sobre el Real Estate. La Revista del Colegio Inmobiliario es el principal canal de comunicación del Colegio, el medio para difundir no solo sus noticias, eventos y cursos sino también para transmitir sus valores y forma de trabajar. 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. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario.



**Colegio
Inmobiliario**

PARA PUBLICITAR EN LA
REVISTA DEL COLEGIO INMOBILIARIO

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

www.colegioinmobiliario.org.ar



SEGUINOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

Instagram: @cabapropok

Facebook: @cabapropk

X: @cabapropok

Youtube: CabapropPortal



WWW.CABAPROP.COM.AR

