

CUVICBA

JUNIO 2025

AÑO VIII - NÚMERO 26

CABAPROP

**ENTRÁS, BUSCÁS
Y TE MUDÁS**

Comprar Alquiler


PROPIEDAD UBICACIÓN **BUSCAR**



Finaer es la **única** que está cuando más la necesitás

El Profesional Inmobiliario lo sabe.
Por eso, elige **Finaer**.

Finaer
Garantías para alquilar

Finaer. La Garantía más completa.
 www.finaersa.com.ar

.....

CAMPAÑA CABAPROP

El Colegio Inmobiliario implementó la campaña de CABAPROP correspondiente al período del año 2025. Es la acción de publicidad, marketing, y comunicación más importante desde su existencia.

El objetivo es sostener el posicionamiento de nuestra marca en el mundo inmobiliario.

Además se busca que nuestros colegas se sumen al portal para consolidar a nuestro sitio web como la red más completa en la oferta de inmuebles en la Ciudad.

La iniciativa de la campaña publicitaria se originó en la Asamblea de Representantes de Colegio. Los asamblearios presentaron 5 propuestas de empresas especialistas en difusión. Finalmente se adjudicó la estrategia, el diseño y la ejecución de la campaña publicitaria a una de las agencias más prestigiosa del mercado local.

En relación al plan de medios, se incluyen spots publicitarios en programas de radios en AM y FM con conductores prestigiosos y públicos numerosos. Se publica en ciclos de TV abierta y canales de noticias en cable, líderes de audiencia en horarios de gran audiencia.

La publicidad de CABAPROP en el segmento digital dispone la producción y edición de material específico para distribuir en Google, y Youtube. También hay contenidos en las plataformas de Instagram, y de Facebook. Se incluyen notas periodísticas en portales informativos de gran impacto como Infobae.

La promoción se difunde en vía pública y en transporte público como colectivos, y subtes. En pantallas fijas ubicadas en lugares estratégicos de alta circulación como la estación Retiro. Y se realiza una promoción especial en el Paseo la Plaza de avenida Corrientes.

Las acciones de marketing incluyen promociones para conectar con nuevos públicos en lugares estratégicos de la Ciudad, publicidad en eventos especiales y destacados, y un plan de comunicación en medios convencionales y con periodistas líderes en la opinión pública.

En relación con el objetivo de sumar propiedades en el portal se implementó una acción intensiva para nuestros matriculados. En cada capacitación en el Colegio, en la acceso al salón principal, se habilitó una mesa CABAPROP. Se va a mantener en todas las exposiciones hasta el fin de la campaña.

La actividad consiste en informar sobre el portal, responder consultas técnicas y operativas, y asesorar sobre sus ventajas y beneficios. Lo atiende nuestro personal profesional capacitado especialmente para resolver todas las inquietudes de los matriculados.

Por último, el plan de comunicación sobre CABAPROP para los periodistas tiene por objetivo explicar el producto y sus funciones, la relación con el Colegio, y el portal como proveedor de datos e información sobre el mercado.

Se seleccionaron periodistas líderes de opinión, con audiencias masivas, y en medios convencionales. Se busca que los periodistas reconozcan la marca y lo vinculen a la actividad profesional del Colegio Inmobiliario.

Los contactos se realizan mediante mensajes, reuniones presenciales, y encuentros por medios digitales, según las necesidades. También vamos a trabajar con el informe del observatorio que realiza la comisión de Estadísticas.

Esta campaña es un escalón más en el crecimiento de nuestro portal de inmuebles. Y este gran esfuerzo sólo es posible con el aporte de todos nuestros matriculados. Que siempre agradecen, valoran, y contribuyen al engrandecimiento de nuestra marca: CABAPROP.

Staff - CUCICBA

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

DIRECTORA GENERAL

CI Néliida **Abdala**

DIRECTORA EDITORIAL

Annie **Ballandras**

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

CI Jorge Alberto **Latorre**

CI Matías Francisco **Vinelli**

Belén **Ortega**

CI Armando **Pepe**

Ing. José **Berra**

Rodrigo **Fernández Madero**

CI Nadia **Karabin**

CI Walter **Porta**

CI Cintia **Bibbo**

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°26. Edición digital.

JUNIO 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 **26** | JUNIO **2025**

P3 Editorial

P8 Los profesionales
matriculados cuidamos la
seguridad de las personas en
las operaciones inmobiliarias.

Por el CI Jorge Latorre

P22 Gestión y Futuro.

Por la CI Cintia Bibbo

P28 Un hombre transparente,
como su mirada.

Por el CI Armando Pepe

P32 El deporte nos une.

Por el CI Walter Porta

P36 Saber usar Inteligencia
Artificial.

Por Belén Ortega

P42 Muestra de Arte:

La Mudanza

P48 Pasión por la profesión:
el legado de la Familia Vinelli.

Por el CI Matías Vinelli

P54 Empresas familiares:
como tratar el patrimonio de
las compañías y de las personas.

Por el Ing. José Berra

P60 Criptomonedas en
el mercado inmobiliario.

Por la CI Nadia Karabin

P64 Jura de nuevos
matriculados en el Colegio.

P70 La visión sobre el trabajo,
de Francisco a León XIV.

Por Rodrigo Fernández Madero

P76 La revista de CUCICBA





Colegio
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

GASTRONOMIA

Descubrilos

INV.
GIN&TAPAS
BIBLIOTECA NACIONAL
BUENOS AIRES



15%
descuento
Efectivo

INVERNADERO

*Desayunos, almuerzos, meriendas,
y eventos corporativos.*

Agüero 2502
011 15 2561 2502



20%
descuento
Efectivo

EL ESPAÑOL

*Local amplio, se sirven vinos
locales y platos tradicionales
españoles, como paella.*

B. de Irigoyen
11 5612 3008



20%
descuento
Efectivo

CENTRO VASCO FRANCÉS

*Un referente de la cocina vasca en la
escena porteña.*

Moreno 1370
11 4382 0244



20%
descuento
Efectivo

SALTA EL FUEGO

*¡El verdadero sabor de la parrilla
nacional!*

Hipólito Yrigoyen
011 5118 5410





La sonrisa de tus clientes
¡es la nueva validación!

Ahora con Finaer ¡tus clientes
pueden firmar electrónicamente
su **Garantía de Alquiler con
validación biométrica!**

Finaer
Garantías para alquilar



¿Chateamos?
6842-5100



La Garantía para Alquilar más Completa
del mercado, ¡ahora también con
Protección por Daños y Mascotas!

A partir del 5 de mayo de 2025, **Finaer** da un paso más y lanza la única Garantía del mercado que también protege contra daños materiales causados por inquilinos y sus mascotas.

Más respaldo. Más tranquilidad. **Más Finaer.**

Contactá a tu Oficial de Cuentas. Escribinos a
inmobiliarias@finaersa.com.ar

Finaer
Garantías para alquilar



LOS PROFESIONALES MATRICULADOS CUIDAMOS LA SEGURIDAD DE LAS PERSONAS EN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

Entrevista al CI Jorge Alberto Latorre,
Integrante del Tribunal de Ética y Disciplina
del Colegio Inmobiliario.



¿Desde cuando forma parte del Colegio y en que comisión?

Formo parte del Colegio Inmobiliario desde la sanción de la Ley 2340, cuyo texto dispuso la matriculación obligatoria. Me matriculé en el año 2009 y desde ese entonces estuve ligado de una u otra forma a nuestro colegio. He participado en la comisión de alquileres, creada a fines de 2017 a los efectos de estudiar las consecuencias de la sanción de la Ley 5859 de la ciudad. He integrado también la comisión de capacitación. Resulté electo en el periodo 2013/2015 como representante asambleario, volviendo a ocupar el mismo cargo entre el año 2019 y el 2021. En materia de capacitación he brindado charlas y conferencias sobre temas referidos al quehacer inmobiliario. En la actualidad tengo el honor de integrar, como miembro titular, el tribunal de ética y disciplina, desde el año 2021, junto a distinguidos colegas.

¿Cual es hoy su rol en el Colegio Inmobiliario?

Estoy sumamente comprometido con el cumplimiento de la normativa vigente. El mandato que tiene el Tribunal

de Ética y Disciplina es el de velar por la seguridad de las personas que se involucran en la compra y venta o locación de un inmueble y para ello confían en los corredores debidamente matriculados. Nuestro trabajo en la institución es el de sustanciar expedientes originados ya sea por denuncias de particulares, de colegas o de oficio, por infracciones constatadas por el departamento de fiscalización. Contamos con el apoyo incondicional del área de asuntos legales así como el de todos sus colaboradores. La ingrata tarea de un integrante del tribunal de ética y disciplina es la de apreciar el desempeño de nuestros colegas y eventualmente aplicar las sanciones disciplinarias previstas en la ley 2340 y nuestro código de ética.

¿Cuales son sus objetivos dentro de la institución?

Terminar de consolidar el tránsito entre aquel viejo concepto del inmobiliario como un simple comerciante y la realidad actual que nos exige a los corredores una actuación profesional. Para ello, mi aporte va en el sentido de estar a disposición de las autoridades, colaborando en todo lo que haga al mejoramiento institucional y del sector:-



¡NOS AGRANDAMOS!

No solo ampliamos nuestra cobertura con la inclusión de la luz y gas, sino que también tenemos otras novedades para contar.

Recientemente, abrimos nuestra **Oficina Comercial Flores en Gavilán 15.** Y ahora, estrenamos nuestra **Casa Central y Oficina Palermo en Zapiola 1048.**

¡POTENCIAMOS NUESTRA ATENCIÓN PREMIUM PARA BRINDARTE LO MEJOR!



www.premiumgroup.com.ar

[Premiumgroup.ok](https://www.instagram.com/Premiumgroup.ok) [GarantiasPremium](https://www.facebook.com/GarantiasPremium)



¿Qué acciones han llevado a cabo este año y cuales son las que aun quedan pendientes?

Básicamente, la tarea encomendada se cumple con normalidad. El tribunal de ética y disciplina se reúne cada jueves para el análisis de expedientes abiertos a corretores en supuesta infracción y la eventual aplicación de sanciones conforme a la normativa vigente. Ya sea por denuncias de particulares y/o colegas, o actuación de oficio, nos concentramos en todo lo referido al impulso de cada expediente, solicitando ratificación a los denunciantes, evaluando los correspondientes descargos, abriendo a prueba, tanto documental como testimonial, interactuando con otras áreas del Colegio y luego del debate entre los

miembros, aplicando la sanción administrativa prescripta por la ley.

¿Cómo ve al Colegio actualmente? Aspectos que quiera destacar que se han trabajado y progresado desde su gestión y a nivel general.

El Colegio Inmobiliario, por prestigio profesional y cantidad de matriculados, se constituye como el más grande y reconocido del país. Por imperio de la ley 2340, el colegio se forma para el control de la matrícula en el ejercicio profesional, pero las diferentes gestiones de conducción en el transcurso del tiempo le han dado también la impronta no solo del control sino, también del acompañamiento

Merece un párrafo aparte el relanzamiento del portal Cabaprop, gratuito y sin ningún tipo de limitaciones, en donde todos los matriculados publicamos nuestra oferta de inmuebles. Este desarrollo, se concibe como una herramienta fundamental para el futuro de nuestra actividad y entiendo que su valor resulta de vital importancia futura.

integral a los matriculados. Todos los profesionales participan libremente de eventos culturales y sociales, y de un sinnúmero de acciones de capacitación presencial o virtual sobre temas específicos de nuestra profesión. También se ofrece a los matriculados, consultoría gratuita en aspectos legales, contables, impositivos y notariales. El portal institucional ofrece a la comunidad en general información relevante en materia de legislación actualizada y sobre todo, en defensa de la lucha contra la ilegalidad, cualquier particular que desee verificar si un inmobiliario se encuentra debidamente matriculado, puede consultar el padrón de profesionales registrados. Merece un párrafo aparte el relanzamiento del portal Cabaprop, gratuito y sin ningún tipo de limitaciones, en donde todos los matriculados publicamos nuestra oferta de inmuebles. Este desarrollo, se concibe como una herramienta fundamental para el futuro de nuestra actividad y entiendo que su valor resulta de vital importancia futura. Tenemos a nuestra disposición un portal de publicaciones que no responde a fines de lucro económico sino que representa un recurso trascendental para el fortalecimiento conjunto.-

¿Cómo ve el mercado de compra venta actualmente?

Entiendo que la actualidad presenta un panorama un poco más claro para compradores y vendedores. Si bien aún estamos distantes de alcanzar un número significativo de operaciones de venta, el crecimiento de escrituras en la Ciudad de Buenos Aires marca una tendencia. En el mes de marzo de este año se escrituraron 4.747 inmuebles, lo que representa casi un 40% de incremento sobre lo registrado en el mismo mes del año 2024. En consecuencia, si la tendencia positiva se mantiene, la perspectiva para nuestro mercado es alentadora. Observo un crecimiento superior a la media en operaciones de venta en el segmento de alto precio. Para otros segmentos,

seguramente el crédito hipotecario juegue un papel clave en ese despegue, teniendo en cuenta una demanda que se ha visto reprimida de los últimos años.

¿Cómo ve el mercado de alquileres desde la desregulación de la polémica ley?

Sin lugar a dudas, el mercado de locaciones habitacionales se vio muy perjudicado con la sanción de la Ley 27551 y su posterior modificación introducida por Ley 27737. La imposición de cierta normativa, incluida la Ley 5859 de la ciudad, que aun esta en vigencia, desbalanceo el sistema por completo. El DNU 70/23 le otorgo al mercado un dinamismo que había perdido con las mencionadas Leyes especialmente con la posibilidad de pactar actualizaciones de alquiler razonables en concordancia con los índices de precios al consumidor y el retorno a los alquileres de dos años. Sobre este punto debo enfatizar que el DNU70/23 elimino el plazo mínimo para contratos de locación, siendo el trabajo de los corredores inmobiliarios lo que posibilito, mediando entre las partes, que la mayoría de los contratos habitacionales se pacten a 24 meses. Pasamos de una oferta absolutamente retraída a una normalización gradual en la que locadores y locatarios fueron encontrando, con el apoyo y contención de los corredores inmobiliarios matriculados, un nuevo equilibrio en el que ambas partes han podido acordar con mayores libertades. Resulta elocuente mencionar que, durante la vigencia de las leyes mencionadas, la oferta de inmuebles en locación en la ciudad de Buenos Aires no superaba las mil unidades, frente a una oferta histórica de quince mil inmuebles aproximadamente. Si bien, para los inquilinos, el peso relativo del alquiler sobre sus ingresos aun representa un porcentaje alto, las nuevas condiciones han posibilitado, repito, gracias al trabajo negociador que hemos desarrollado los



La expectativa es buena para el sector. El blanqueo de capitales, más algunas medidas que flexibilizan el acceso a la divisa norteamericana evidentemente le darán un impulso a las inversiones. El tema es que no todas esas inversiones irán a compensar el déficit habitacional de la ciudad de Buenos Aires.

profesionales del sector, buscar y encontrar puntos de concordancia entre ambas partes.

¿Han crecido las inversiones, que busca el público inversor? En que porcentajes? Barrios más buscados?

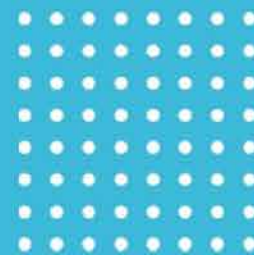
No podemos abordar estos temas sin hablar del contexto precedente y expectativas futuras. Y por supuesto no debemos olvidarnos de lo que significó la pandemia y su impacto, entre otros aspectos, en nuestra actividad. Si bien han transcurrido varios años y muchos no deseamos recordar ese momento histórico, por lo sucedido a nivel general en materia de salud como en el aspecto económico. Los efectos del covid 19 dejaron sociedades empobrecidas y la recuperación definitiva tarda en llegar. A pesar del contexto y de políticas macroeconómicas y cambiarias que no favorecieron la inversión, lentamente esa recuperación se va materializan-

do. La expectativa es buena para el sector. El blanqueo de capitales, más algunas medidas que flexibilizan el acceso a la divisa norteamericana evidentemente le darán un impulso a las inversiones. El tema es que no todas esas inversiones irán a compensar el déficit habitacional de la ciudad de Buenos Aires. Una gran parte de ellas solo representaran un refugio de valor para los inversores. Consecuentemente con este pensamiento, observo que aquellos barrios en donde el poder adquisitivo es mayor y el precio de la tierra es superior a otros barrios, concentraran la demanda futura.-

¿Las líneas crediticias han favorecido la compra de la primera propiedad?

Sin lugar a dudas, toda posibilidad de acceso al crédito hipotecario está en sintonía con la compra de inmuebles. Este fenómeno se observa mucho más marcado en diferen-

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



Muchos propietarios comprendieron que lo que se planteó en su momento como una opción válida, ya no lo es tanto, debido a que el alquiler temporario requiere de una constante inversión y un trabajo de acondicionamiento y reacondicionamiento de las unidades alquiladas, que no es demandado por el alquiler tradicional o permanente.

tes segmentos de personas jóvenes. En muchos casos, el valor de un alquiler equipara y hasta puede superar el valor inicial de la cuota crediticia. Eso ha motorizado la decisión de muchos jóvenes de adquirir departamentos pequeños como primera vivienda. Con ayuda familiar o ahorros, más la posibilidad de endeudamiento seguro, han logrado dar ese paso trascendental.-

¿Qué sucede con el tema de alquileres temporarios, turísticos, se frenó el boom que hubo y que saco tantas propiedades del alquiler tradicional?

Si hacemos un poco de historia, ese llamado “boom” no fue más que una reacción del mercado, consecuencia de la sanción de leyes que pretendieron dar un marco regulatorio a los alquileres permanentes, otorgando a locatarios mayores beneficios en detrimento de los propietarios. Esas medidas, provocaron que gran parte de

la oferta de locación se volcara a un negocio mucho más rentable para el propietario. Esta coyuntura fue muy bien aprovechada en términos de negocio, por plataformas como Airbnb o Booking entre otras. La actividad de los profesionales inmobiliarios se vio sumamente afectada por la intervención directa de quienes no están matriculados. En la actualidad se dan de manera coincidente, dos hechos que impactan de lleno en la actividad. Por un lado, la República Argentina resulta más costosa para los extranjeros, lo que limita la actividad del turismo receptivo. A ello se suma una regularización de la oferta de alquileres tradicionales debido a la firma del DNU 70/23. Muchos propietarios comprendieron que lo que se planteó en su momento como una opción válida, ya no lo es tanto, debido a que el alquiler temporario requiere de una constante inversión y un trabajo de acondicionamiento y reacondicionamiento de las unidades alquiladas, que no es



**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

demandado por el alquiler tradicional o permanente. Estos hechos provocaron un “regreso” de muchos inmuebles al mercado tradicional. Paralelamente, las regulaciones de los alquileres temporarios, establecida por la Ley 6.255 de la ciudad, que establece la obligatoriedad de registrar las propiedades destinadas a alquileres temporarios en el Registro de Propiedades de Alquileres Temporarios Turísticos, administrado por el Ente de Turismo de la Ciudad ha desalentado a muchos propietarios para continuar en esa actividad.

¿Cómo ve las variables económicas en cuanto a la vuelta de inversiones en ladrillo?

Las variables macro y microeconómicas argentinas tienen un impacto más que significativo en el desarrollo de la actividad inmobiliaria. Índices de inflación, tipo de cambio, salarios y poder adquisitivo más el acceso al crédito, son las principales variables que confluyen en alentar oferta y demanda de propiedades. En este momento, observamos un horizonte de cierta recuperación general del mercado, con el sostenimiento y algún leve aumento de valores. Lo que coloquialmente denominamos como “inversión en ladrillo” es un concepto muy arraigado culturalmente en la Argentina. La vivienda ocupa un lugar preponderante en el imaginario popular y aun en los peores momentos de nuestra economía, esa inclinación a la vivienda propia no dejó de estar presente, aunque solo fuera bajo la forma del anhelo. No cabe duda alguna de que para que una familia tome la decisión de invertir en su tranquilidad futura, la economía en general debe brindar las condiciones para ello.

Ese lento regreso a la inversión inmobiliaria se produce inevitablemente por la coincidencia de factores económicos que lo favorecen. Si bien mi especialidad no es la economía, alcanzo a comprender que para una decisión de inversión de la magnitud dineraria que requiere la compra de una vivienda, se deben cumplir simultáneamente dos condiciones: La “voluntad de compra” y el “poder adquisitivo”. Vale decir, querer y poder. La primera de ellas, siempre presente en la mente del comprador. La segunda, con absoluta dependencia de las condiciones económicas propias de cada individuo y las del país.

Después de haber superado un período de mucha incertidumbre, dominado por políticas económicas que no

podieron reducir los índices de inflación y con constantes aumentos del tipo de cambio, los recientes anuncios en materia fiscal, cambiaria y monetaria presentan un panorama mucho más alentador. El paulatino crecimiento de la oferta de créditos hipotecarios, una eventual recuperación de los salarios y una inflación controlada, posibilitan a los profesionales inmobiliarios dar una adecuada respuesta a esa demanda habitacional que aún no ha podido satisfacerse. tanto sea para inversión como para la adquisición de vivienda propia.

Entiendo que este año resulta más que promisorio si es que se logra consolidar un mercado estable y una economía de parámetros confiables.-

SOBRE EL AUTOR

»JORGE ALBERTO LATORRE

Graduado en Comercialización.

Titular de JORGE LA TORRE GESTION INMOBILIARIA - Matr. CUCICBA 1345.

Miembro Titular del Tribunal de Ética y Disciplina del Colegio Inmobiliario.

Ex Presidente Sistema ICCA – Inmobiliarias y Corredores de C.A.B.A.

Coautor del libro PRINCIPIOS DE LA GESTION INMOBILIARIA – Ed. BRE.- Coautor del MANUAL ENCICLOPEDIA DE GESTION INMOBILIARIA – Ed. BAMBU. República Oriental del Uruguay.-

Ex Representante Asambleario Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires.

Profesor titular y coordinador de trabajo de tesis de graduación en la Carrera de Corredor y Martillero Publico - Universidad del Museo Social Argentino.

Ex Profesor titular en la Carrera de Consultor Inmobiliario, dictada por el Instituto de Capacitación Inmobiliaria - Cámara Inmobiliaria Argentina.

Ex Profesor titular en la Carrera de Corredor Martillero Publico y Tasador - Universidad Nacional de Formosa.

Disertante sobre temas relacionados con la actividad inmobiliaria en congresos en la República Argentina y en el extranjero.



GARANTINA

A man and a woman are smiling and looking upwards while carrying several cardboard boxes. The man is wearing a red and white checkered shirt, and the woman is wearing a black and white striped shirt. They appear to be in the process of moving or unpacking.

¡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



garantía**ya**

**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.



Comisión de Servicios al Matriculado

GESTIÓN Y FUTURO

Desde nuestra Comisión tenemos como objetivo escuchar a los matriculados, trabajando en equipo para ser mejores profesionales en una institución inclusiva.



POR LA CI CINTIA BIBBO

Colegio Inmobiliario

SERVICIO AL MATRICULADO
BRASIL A PLENO
Descubrílo

Disfruta del descuento especial y elegi cualquiera de los destinos:

Buzios
Praia do Forte
Imbassai
Guarajuba
Costa de Sauipe

10%
de descuento
para
matriculados

Para más información sobre todos los beneficios podrán consultar con:
MARIA CHIAROTTI
maria@mercadoturistico.tur.ar
1137756373

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

CONVENIO CON **INSU-COM**

15% OFF
En efectivo o transferencia en productos de librería.

Beneficio exclusivo para todos los matriculados y empleados.

10% OFF
En efectivo o transferencia en productos de tecnología.

CONOCE Y APROVECHÁ EL PROGRAMA DE BENEFICIOS EXCLUSIVOS:

Av. Callao 602
Horario: Lunes a sábados de 9 a 19 hs.
Teléfono: 4366-6270
Email: pcc@callaoinsu-com.com.ar
www.insu-com.com.ar

Av. de Mayo 1140
Horario: Lunes a sábados de 9 a 19 hs.
Teléfono: 4392-0988
Email: buchmayo@insu-com.com.ar
www.insu-com.com.ar

INSU-COM

SEGUIMOS CON LOS BENEFICIOS PARA LOS MATRICULADOS

¡Hola! somos **Macro**
Banco BMA

Les queremos comentar que siguen los beneficios con el Banco Macro BMA con el fin de que todos los matriculados del Colegio puedan seguir disfrutando de los beneficios que el Banco les otorga.

CUENTA 100% BONIFICADA
para las cuentas personales (UP, ONE o MAX).

VER AQUÍ MÁS BENEFICIOS

Para mayor información sobre los beneficios podrán consultar con:
Ana Lorena Torres
ana-lorena.torres@macrobma.com.ar
1533969848

Macro
Banco BMA

Colegio Inmobiliario

Nos acercamos y queremos como institución brindar beneficios para todos los matriculados. Para lo cuál estamos en sintonía y acordamos con distintas empresas e instituciones en rubros como turismo, hotelería, gastronomía, librerías, tecnología, bienestar general, y compañías de seguros entre otros.

Trabajamos con las compañías para elaborar convenios específicos con el Colegio. El objetivo es obtener descuentos exclusivos para nuestros matriculados. Y además condiciones especiales de comercialización en cada rubro.

Nos reunimos todos los segundos martes de cada mes. Lo hacemos para discutir las propuestas que nos llegan. Y definir cómo llegar a los mejores acuerdos para nuestros colegas.

Nuestra colega Cynthia Golgbarg nos comenta su experiencia: “participar activamente en esta comisión y otras no es sólo una forma de colaborar sino que además, es una manera de profundizar el sentido de pertenencia, de afianzar el vínculo con esta profesión que elegí

y que, a pesar de ser muchas veces extenuante, tiene una dimensión profundamente humana y enriquecedora. Ser parte de este espacio colectivo fortalece mi compromiso y renueva, día a día, la pasión con la que ejerzo este oficio.

Me llena de energía ver cómo se genera un clima de cooperación genuina, de creatividad puesta al servicio del otro, de solidaridad tangible. Nos reunimos con un propósito claro: pensar en cómo fortalecer a quienes forman parte de nuestra comunidad profesional.

Nos preguntamos qué necesitan, cómo podemos ayudarlos, qué herramientas o espacios podemos ofrecer para aliviar sus cargas, resolver problemas o simplemente brindar momentos de encuentro y bienestar. Esta actitud nace, quizás, de una forma de estar en el mundo que traigo desde siempre. Desde joven supe que involucrarme era mi manera de habitar los espacios que considero propio. Comencé como voluntaria en una organización comunitaria, liderando grupos de educación no formal, y más adelante como docente también elegí comprometerme en

Colegio Inmobiliario

BENEFICIO AL MATRICULADO

ALIANZA CON YMCA

Dejá de lado las excusas

¡VENÍ A LA YMCA!
TU ALIADO PARA EL BIENESTAR

3 cuotas con **30% de DESCUENTO**

A partir de la cuota Nº4 **20% de DESCUENTO** por concepto **COMODATIVO**

YMCA Montevideo: 35 11 3077 6328 | 64 10005@ymca.org.uy
 YMCA Paraná: 83 11 3017 6367 | 53 339410@ymca.org.uy
 YMCA Uruguay: ymca.uy

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

CAVA GENTILE EN MENDOZA
Jesucristo

30% de descuento. ENVÍO A CARGO DEL COMPRADOR

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

CONTACTO:
FACUNDO ESTRADA
(Solo por whatsapp) +54 911 5489 1726
gestion.comercial.mdz@gmail.com

Colegio Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

CONVENIO CON Estética Funcional

Beneficio exclusivo para todos los matriculados y empleados.

30% OFF En efectivo

10% OFF Otros métodos de pago

Estética Funcional.com.ar

CONOCÉ Y APROVECHÁ EL PROGRAMA DE BENEFICIOS EXCLUSIVOS:
 whatsapp: (11) 2407 6453
www.esteticafuncional.com.ar

Hay mucho por hacer, pero también hay mucho talento, vocación y compañerismo. Esa es la base que nos sostiene y nos impulsa a seguir creando propuestas, buscando beneficios concretos para los matriculados.

instituciones educativas, algo que sigo haciendo hasta hoy. Por eso, cuando decidí emprender el camino de la carrera inmobiliaria, ya tenía claro que el Colegio iba a ser mi casa, mi lugar de pertenencia, y que en cuanto pudiera, iba a sumarme activamente a alguna de sus comisiones. Porque, después de todo, ¿quién no desea que su casa funcione de la mejor manera posible?

Desde ese lugar es que nos arremangamos y nos ponemos manos a la obra. Porque cuando las cosas están bien, queremos contribuir a que se sostengan; y cuando hay cosas por mejorar, el deber de involucrarnos se vuelve aún más urgente. En el camino encontramos desafíos, claro, pero

también muchas ganas, entusiasmo y compromiso compartido. Y eso, sin duda, es fuente de energía renovada. Hay mucho por hacer, pero también hay mucho talento, vocación y compañerismo. Esa es la base que nos sostiene y nos impulsa a seguir creando propuestas, buscando beneficios concretos para los matriculados, acompañando sus recorridos, generando espacios de capacitación, escucha y contención. Porque creemos en lo que hacemos y porque estamos convencidos de que cuando uno quiere un cambio, debe ser parte activa de ese proceso. Como dijo alguna vez Mahatma Gandhi: “*Sé el cambio que deseas ver en el mundo.*”

Por otra parte nuestro colega Mauro Otranto nos dijo



desde su experiencia. “Trabajando desde adentro, con pasión, compromiso y la certeza de que juntos podemos construir un Colegio cada vez más cercano, humano y representativo de quienes lo integramos. Invitamos a todos los colegas matriculados que conozcan algún beneficio útil para nuestra comunidad a que nos lo compartan. Desde

la Comisión, queremos gestionarlo y ponerlo al alcance de todos. Juntos, podemos seguir construyendo un Colegio más solidario y conectado.” Es enriquecedor sumar desde lo positivo en post de todos nosotros y brindar con profesionalismo nuestros servicios a la sociedad toda. Los mantendremos informados de los nuevos servicios que ya están en camino.

ACUERDOS

MERCADO TURISTICO: (Whatsapp 1137756373). Descuentos hasta el 10% en destinos nacionales e internacionales.

YMCA: Asociación Cristiana de Jóvenes. Ofrecen gimnasios, predios de esparcimiento, y turismo. (4311.4785).

INSUCOM: Insumos de librería y tecnología. (Teléfono: 4382-0168). Descuentos de hasta un 15% en productos de librería.

ESTETICA FUNCIONAL: (Whatsapp 1124076453). Hasta 30% descuentos en bienestar general, masajes.

CAVA GENTILE: (Mendoza) 30% en la Bodega. Los envíos son a cargo del comprador. (Whatsapp 1154891726).

INVERNADERO: (Restaurante) 15% en desayunos, almuerzos, meriendas y eventos corporativos. Agüero 2502. (1525612502).

EL ESPAÑOL: (Restaurante) 20% en efectivo. B. de Irigoyen 180. (1156123008).

CENTRO VASCO FRANCÉS: (Restaurante) 20% en efectivo. Moreno 1370. (1143820244).

SALTA-EL FUEGO: (Restaurante) 20% en efectivo. Hipólito Yrigoyen 1202. (1151185410).

CASAS DE SPA: 25% en efectivo. Parque Termal en Dolores. Pcia. de Buenos Aires. (1123252222).

ACSEC: (Seguro cobertura responsabilidad carteles, daño a terceros. 15% descuento sobre premios con pagos electrónicos. (1165532820).


YAZACOPY: (Imprenta) 20% efectivo, y 10% pago realizado con Mercado Pago, débito o transferencia. Av. Santa Fe 2844. (4826-6335).


GRÁFICA 4 COLORES: (Imprenta) 15% en efectivo y 10% con Mercado Pago y transferencia. Charcas 4433. (1166184601).


miAlquiler
GARANTIAS

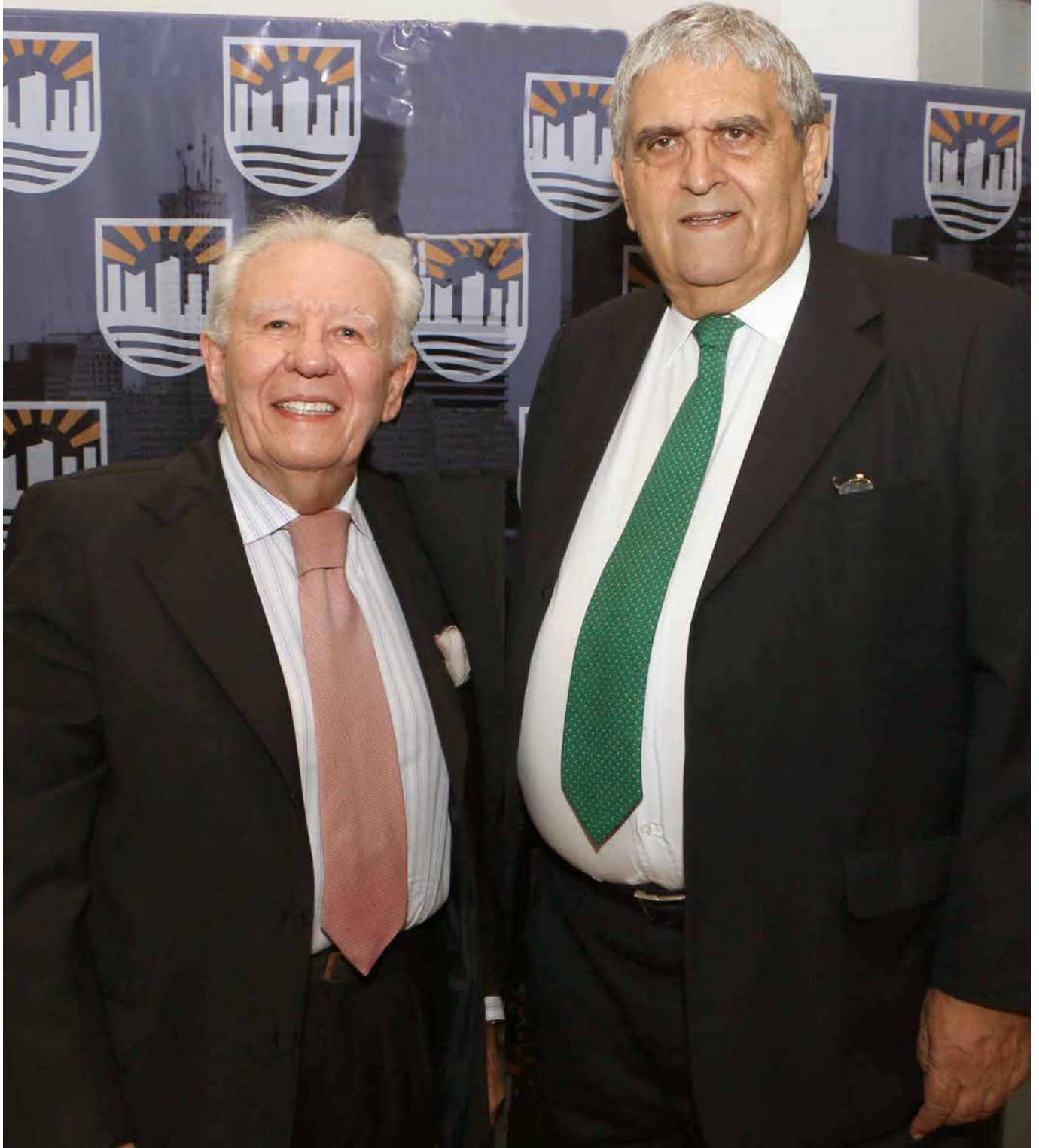
**Aliados de los
corredores
inmobiliarios**

¡Contáctanos!

 www.mialquilergarantias.com.ar

 info@mialquilergarantias.com.ar

 +54 9 11 7904 6664



UN HOMBRE TRANSPARENTE, COMO SU MIRADA



POR EL CI ARMANDO PEPE

En memoria de su amigo, Roberto Arévalo



Era un hombre que transmitía paz. Humilde, comprometido, equilibrado. Compartimos la dirigencia durante años, y aunque nuestros estilos eran muy distintos, lo unía todo su templanza y su vocación de servicio.

Sus ojos celestes, profundos y transparentes eran muy especiales. Siempre digo que su mirada reflejaba su esencia: un hombre totalmente transparente.”

Así era Roberto Arévalo. Su calidez humana, su integridad y su incansable vocación por jerarquizar nuestra profesión lo convirtieron en un referente indiscutido del sector inmobiliario, no solo en Argentina, sino en toda Latinoamérica.

Tuve el honor de compartir con él un momento histórico: la firma fundacional de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA). En aquella oportunidad, Roberto firmó como presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA) y como secretario de la Cámara



Inmobiliaria Argentina. Ese fue un hito sin precedentes: comenzamos cuatro países —Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina—, y hoy CILA reúne a más de 60 naciones. Su legado traspasó fronteras.

En estos días he recibido decenas de mensajes y llamados de colegas del exterior, todos profundamente conmovidos por su partida. Desde Brasil, el Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios, desde Uruguay, Paraguay, Perú, Ecuador, Colombia. Desde la Cámara Inmobiliaria de Loteadores, la Cámara de Comercio Paraguaya, y la Asociación Inmobiliaria Peruana. Todos compartimos el dolor de esta pérdida irreparable.

En el plano nacional, no ha habido institución que no haya expresado su pesar. Recibí una de las primeras llamadas desde FIRA, que el año pasado celebró sus 40 años de vida. En ese homenaje, Roberto recibió una plaqueta de reconocimiento que lo emocionó profundamente.

Fue un verdadero hombre de instituciones, con más de 50 años dedicados a dignificar y profesionalizar el corretaje inmobiliario. Presidía el Tribunal de Ética y Disciplina del Colegio Inmobiliario, convencido de que nuestra actividad requiere reglas claras, formación continua y un compromiso ético firme. También dejó su huella en la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA), en la Cámara Argentina de Comercio (CAC), en el Centro de Corredores



Inmobiliarios (CECIN) y, por supuesto, en CILA, organización que ayudó a fundar.

Pero si tengo que hablar de su legado personal, me quedo con su forma de ser. Jamás levantaba la voz. Nunca lo vi enfrentarse con nadie. Tenía siempre la palabra justa, la actitud serena, el gesto amable. Era un hombre que transmitía paz. Humilde, comprometido, equilibrado. Compartimos la dirigencia durante años, y aunque nuestros estilos eran muy distintos, lo unía todo su templanza y su vocación de servicio.

Desde 2017, trabajamos codo a codo en la agrupación

“Futuro Inmobiliario”, donde fue un impulsor clave. Su compromiso, su mirada estratégica y su amor por esta profesión seguirán marcando nuestro camino. Hoy me quedo con un título que vale más que cualquier cargo: fui amigo de Roberto Arévalo. Soy su amigo. Lo seguiré siendo siempre.

En su honor, presentaré una propuesta al Colegio Inmobiliario: que la sala donde se reúne el Tribunal de Ética lleve su nombre. Que quede para siempre allí, donde tanto trabajó por la transparencia, la ética y el respeto.

Porque Roberto fue, ante todo, eso: un hombre transparente. Como su mirada.



EL DEPORTE NOS UNE



En esta entrevista a Walter Porta, responsable de la Comisión de deportes del Colegio Inmobiliario, hablamos de sobre la importancia de generar vínculos por medio de la actividad deportiva. El equipo de fútbol masculino 11, la organización de torneos de pádel, tenis de mesa, y ajedrez. Y la gran sorpresa: la presentación del equipo de fútbol femenino.



¿Cuál es su rol en la Comisión de Deportes, y cuáles son sus objetivos?

Esta idea surge hace varios años, yo vengo del mundo del deporte y tenía la intención de crear una comisión de deportes en el Colegio. Pasaron varias presidencias, hasta que se pudo implementar durante la gestión de Marta Liotto. Ella se entusiasmó con la idea y me dio vida libre para conformar la misma. El objetivo era la camaradería entre los matriculados. Conseguir, en un ámbito distinto al de los negocios, poder reunirnos y compartir otro tipo de cosas. Para poder hacer participar a “la familia del deporte”, como la llamamos nosotros, que son familiares o colaboradores que trabajan con nosotros dentro de las inmobiliarias. Este fue el inicio con el que se apuntó al objetivo de esta actividad.

¿Quién es el DT y los jugadores que participan actualmente?

El DT actual soy yo, con algunos intervalos porque tuve interrupciones por tema laborales y viajes al exterior, pero desde el año 2023 que se inició la actividad yo llevo adelante esta iniciativa. Lo hago con mucho gusto, placer, y disfrute de este gran grupo de matriculados que se juntó para un equipo de fútbol masculino para cancha de 11. Esta es la actividad que desarrollamos actualmente con los matriculados y sus familias.

¿Cómo se convoca a nuevos jugadores?

Hacemos dos convocatorias al año, una a comienzos y la otra a mitad de año. La idea es convocar jugadores, para luego hacer una prueba e ir incorporándolos al equipo oficial del Colegio. Nadie queda descartado. Se va haciendo gradualmente, la idea es la integración de todos los que quie-

ran participar de la actividad cumpliendo con las normativas que tenemos. Entrenamos dos veces por semana, jugamos los sábados, y la idea es que juguemos todos, más allá de los resultados. Uno de nuestros objetivos es unir a la familia inmobiliaria y que los días de partido puedan venir los familiares y pasar un día al aire libre. Todos están invitados a participar.

¿Hay un goleador? Quienes se están destacando?

No tenemos un goleador, tenemos un 9 que hace goles, está bastante repartido el tema. Muchos chicos se destacan. Hay muchos corredores inmobiliarios de edad más avanzada, que se adaptaron muy bien al campeonato y se integraron bien a la gente más joven. Hoy tenemos un grupo de jugadores que es homogéneo. Y que tiene como característica ser de distintas edades.

¿Qué campeonatos se están jugando?

En la actividad de fútbol estamos jugando en la categoría 11. Competimos en el torneo ABAD, que es un torneo que se juega en el ámbito interbancario. Tiene más de 100 años de antigüedad, y se juega en diferentes categorías. El equipo del Colegio Inmobiliario integra la categoría libre. Y somos el único equipo que no es de una entidad bancaria, esto fue por una invitación expresa que recibimos de los organizadores del torneo. Jugamos los sábados por la mañana en las distintas sedes que tienen los bancos para centros recreativos.

¿Dónde se desarrollan estos partidos, y cuáles son las pautas de la organización?

Los partidos se desarrollan en los clubes de los bancos, tanto en Capital como en GBA. Los días de torneos jugamos una vez de local y otra de visitantes. Son los días sábados por la mañana a las 9.30h y a las 11.30h. Se realizan durante todo el año. Se suspenden por lluvia porque las canchas son de pasto natural.

¿Y en cuanto a resultados, como vienen?

No estamos priorizando tanto el tema resultados. Nos interesa mucho más la participación de los matriculados. La idea es priorizar que jueguen todos nuestros jugadores. No somos ni los mejores participantes ni los peores competidores. Estamos en la mitad de la tabla. Y siempre jugamos con responsabilidad, pasión, y voluntad. Esto es algo recreativo y no competitivo para nosotros.



¿Cuales son los otros equipos que juegan como rivales, que instituciones participan?

Son todos los equipos de los bancos de la Argentina. Cada uno presenta su equipo de fútbol 11, hay otras categorías, como senior e infantiles. Nosotros participamos en la categoría libre.

¿El equipo lleva algún nombre? cuál es?

Por ahora no tenemos nombre pero invitamos a través de la revista a hacer las propuestas para tenerlo!

Porque es importante la participación de los colegiados en una actividad deportiva? Es un punto de encuentro social? Qué beneficios trae?

El gran objetivo de la comisión de deportes es unir a los matriculados y a sus familias. Nuestra finalidad es generar relaciones y vínculos sociales a través del deporte. Yo soy un convencido que el deporte une a los seres humanos. Porque se logra mucha fraternidad en los grupos. Es un buen vehículo para que nos relacionemos, nos conozcamos y ser más participativo y convocante desde lo deportivo.

Además del fútbol hay otros deportes que se desarrollan

o tienen previsto desarrollar?

Sí. Tenemos previsto en un mes y medio arrancar con pádel mixto, vamos a organizar el primer torneo de pádel. Además estamos organizando otras actividades como el tenis de mesa. Y vamos a lanzar el primer torneo de ajedrez en el Colegio Inmobiliario. Pero algo que fue muy solicitado, para nuestra sorpresa, fue el fútbol de salón femenino, que se va a incorporar próximamente.

¿Qué apoyo les brinda el Colegio, se sienten acompañados?

El Colegio nos apoyo muchísimo. Tenemos un presupuesto anual con el que ya se pagó a los árbitros, la ropa completa del equipo, la indumentaria de entrenamiento, canchas, pelotas, botiquín. Tenemos todo lo que necesitamos en cuanto a materiales para que las actividades se desarrollen.

¿Para las mujeres que tipo convocatoria deportiva estiman?

Para las mujeres hay muchas disciplinas que estamos organizando. En principio el Fútbol femenino. Todas serán bienvenidas. Y además tenemos las actividades mixtas como el pádel, el tenis de mesa, y el ajedrez.



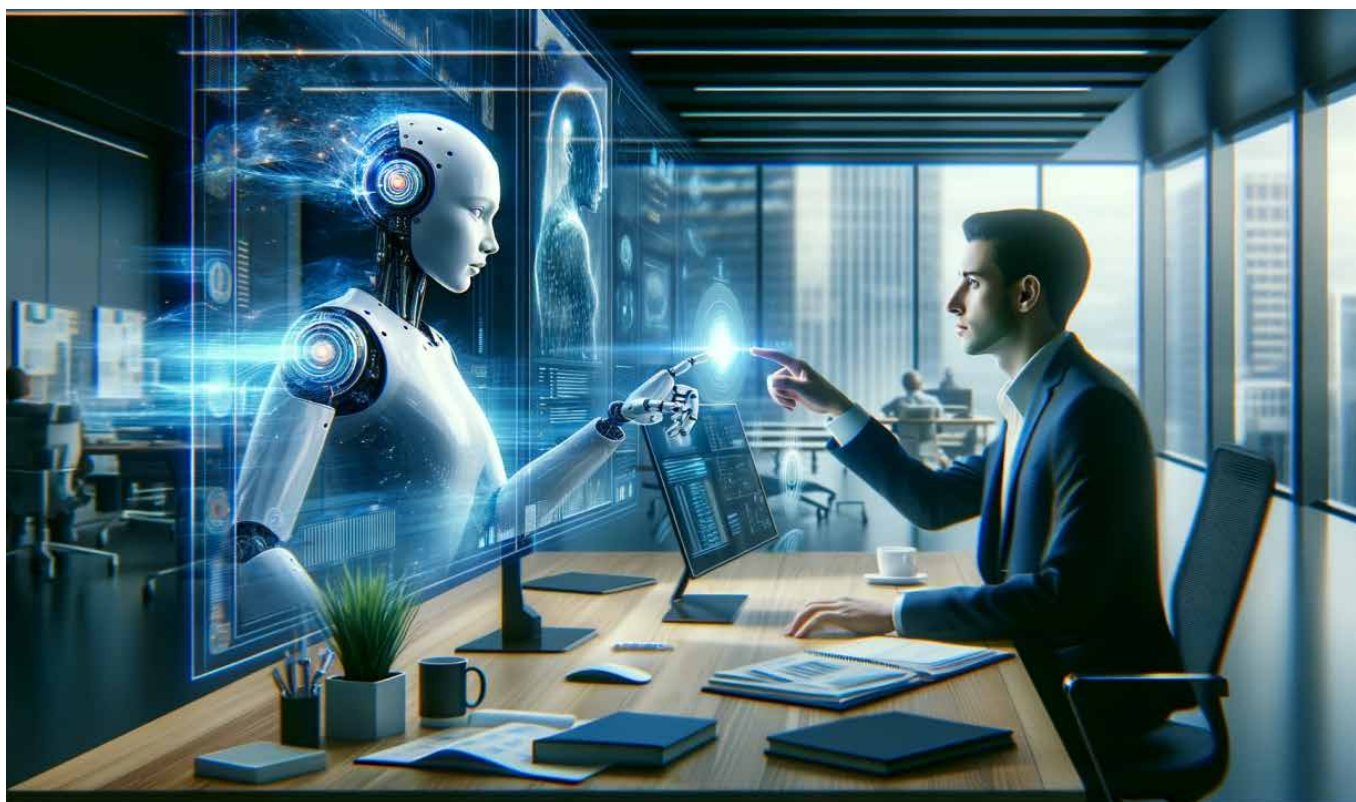
LA NUEVA HABILIDAD CLAVE PARA CONSEGUIR EMPLEO:

SABER USAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Los departamentos de Recursos Humanos comienzan a exigir conocimientos en IA como parte del perfil profesional básico. Un cambio de paradigma que redefine el acceso al mundo laboral, tal como se venía advirtiendo.



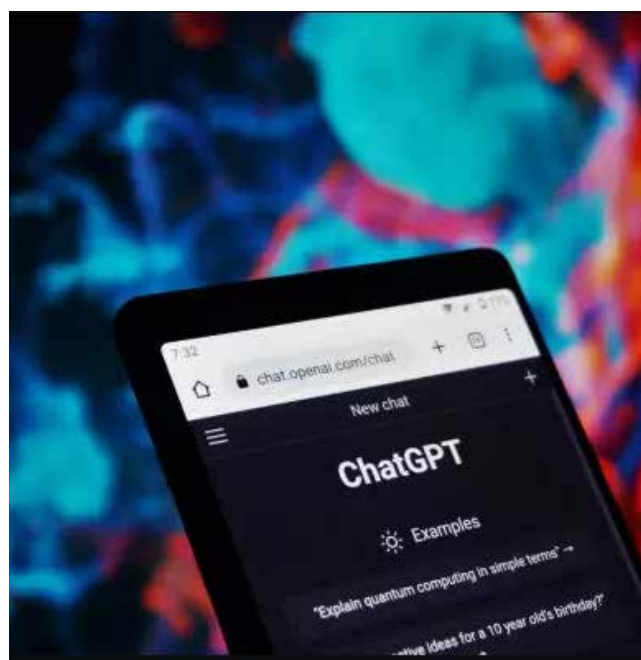
POR **BELÉN ORTEGA**



Cada vez más empresas están incorporando filtros relacionados con habilidades digitales en sus procesos de selección. Ya no basta con tener experiencia ni con dominar herramientas tradicionales: los departamentos de Recursos Humanos comienzan a exigir un manejo funcional de IA como parte del perfil profesional estándar.

De “plus” a “obligatorio”: un cambio de paradigma

Según el Índice de Tendencias del Trabajo 2024, elaborado por Microsoft y LinkedIn, el uso de IA generativa en el entorno laboral casi se ha duplicado en los últimos seis meses. Además, el 66 % de los líderes empresariales encuestados afirma que no contrataría a un candidato que no cuente con habilidades en inteligencia artificial. Esta tendencia marca un antes y un después: el conocimiento básico en IA ha pasado a ser una competencia esperada en todos los niveles de una organización.





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*

“Así como hace dos décadas saber usar Word y Excel era imprescindible para ingresar al mercado laboral, hoy las empresas esperan que un candidato pueda desenvolverse con naturalidad utilizando herramientas de IA que potencien su trabajo diario”, explica un especialista en transformación digital.

Esta nueva “alfabetización en IA” —también conocida como IA básica para profesionales— no implica necesariamente saber programar, ni desarrollar modelos complejos. Se trata de comprender cómo aplicar herramientas de IA en situaciones reales, como redactar un correo más persuasivo con ayuda de IA generativa, analizar datos para tomar mejores decisiones, automatizar tareas repetitivas o planificar actividades de forma más eficiente.

¿Quiénes deben incorporar estas habilidades?

Aunque originalmente asociada a perfiles técnicos, la inteligencia artificial se está expandiendo rápidamente a áreas como marketing, ventas, administración, recursos humanos, atención al cliente y bienes raíces. En todos estos sectores, las herramientas basadas en IA están comenzando a formar parte del día a día laboral: desde chatbots hasta asistentes virtuales, pasando por generadores de contenido, analizadores de datos o sistemas predictivos.

Algunas empresas están invirtiendo en programas internos de capacitación para preparar a sus equipos en este nuevo entorno. Sin embargo, para muchos puestos de trabajo, ya se espera que los candidatos lleguen con esa base incorporada.

Un informe reciente de AulaFormación advierte que uno de los principales desafíos que enfrentan hoy los departamentos de talento humano es la baja experiencia práctica de los postulantes en el uso de estas herramientas, lo que dificulta encontrar perfiles alineados con las exigencias actuales.

Por su parte, un estudio publicado por Infobae revela que el 77 % de las PyMEs considera prioritario capacitar a sus equipos en IA durante los próximos 12 meses. La razón es clara: sin competencias digitales actualizadas, es imposible competir en un mercado que avanza a velocidad exponencial.

En este contexto, la inteligencia artificial ya no es vista como una tecnología lejana o exclusiva de expertos. Por el contrario, es una herramienta transversal que redefine la forma de trabajar en casi todas las industrias. Desde la gestión de propiedades en el sector inmobiliario hasta la planificación

financiera, la IA está presente, ayudando a optimizar procesos y tomar decisiones más informadas.

Para los profesionales, esto implica un cambio de mentalidad. El conocimiento técnico sigue siendo valioso, pero la capacidad de integrar la IA en tareas cotidianas se ha convertido en un diferenciador clave. Aprender a usar asistentes como ChatGPT, dominar herramientas de automatización de documentos, o saber interpretar resultados generados por sistemas de IA ya son habilidades que pueden marcar la diferencia en una entrevista laboral.

Y aunque todavía no aparece en todos los avisos de empleo, el dominio de herramientas de inteligencia artificial ya empieza a consolidarse como un nuevo estándar de empleabilidad.

El cambio ya está en marcha. Los perfiles más valorados serán aquellos que no solo sepan trabajar con IA, sino que entiendan su impacto y puedan liderar procesos de transformación en sus equipos. Aprender, adaptarse y aplicar: esa es la nueva tríada de la empleabilidad en tiempos de inteligencia artificial.

Quienes asuman el desafío de incorporar estas habilidades no solo estarán mejor preparados para conseguir empleo, sino que también podrán posicionarse como referentes en un mercado laboral que premia la innovación y la capacidad de evolución constante.

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

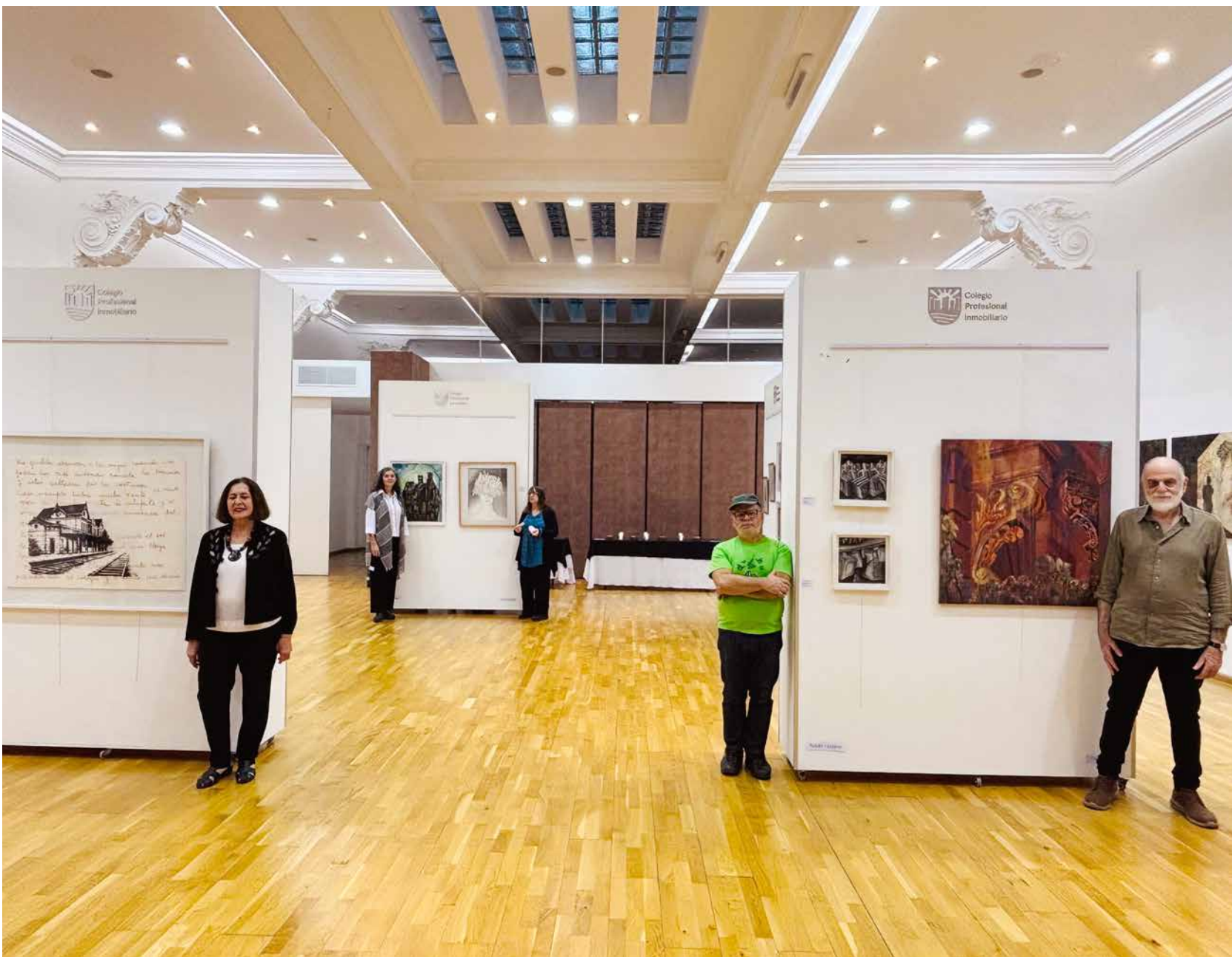
- Informes digitales.
- **Informes de dominio e inhibición de todo el país.**
- Copias de planos de obra, subdivisión, Aysa y planchetas catastrales.
- **Estudio de prefactibilidad.**
- Copias simples y certificadas de reglamentos de copropiedad y escrituras.
- **Segundo testimonio.**
- Inscripción y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

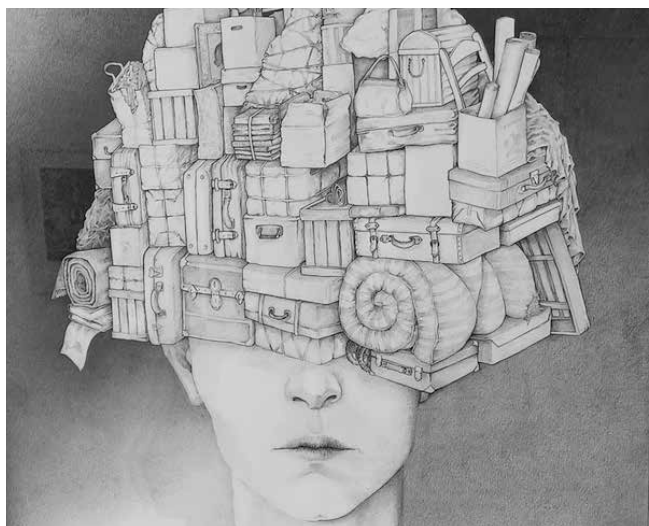




LA MUDANZA

Inauguración de la muestra de arte.

Una mudanza implica estrenar un nuevo espacio, en el que, como en un nuevo cuaderno, inscribimos proyectos, ilusiones, encuentros, en un paisaje urbano renovado.



Mudarse es un gesto cotidiano que, sin embargo, encierra una gran carga simbólica. No se trata únicamente de trasladar pertenencias de un sitio a otro, sino de modificar el territorio afectivo, de resignificar los objetos, de enfrentarse al vértigo de lo nuevo y a la nostalgia de lo dejado atrás. Mudarse es, en muchos sentidos, una forma de narrar el tiempo: lo que fuimos, lo que ya no somos, lo que deseamos ser. La Mudanza surge de esta idea como un disparador visual y conceptual que convoca a cinco artistas de lenguajes y sensibilidades muy diferentes. Desde lo arquitectónico hasta lo íntimo, desde lo urbano hasta lo simbólico, cada uno explora a su manera ese tránsito entre espacios —físicos y emocionales— que implica toda mudanza. La muestra propone una mirada abierta y plural sobre este proceso que, tarde o temprano, nos atraviesa a todos.

Dicen que las mudanzas están entre las experiencias más estresantes que se pueden vivir. Pero también pueden ser vividas como rituales de renovación. Como en esos momentos de inicio —un nuevo año, una nueva etapa, un nuevo amor— donde proyectamos intenciones, nos prometemos orden, alegría o equilibrio. Una mudanza activa ese impulso de cambio, de proyección, de posibilidad.

La exposición se convierte entonces en una metáfora ampliada del movimiento. No solo del movimiento físico que implica mudar un hogar, sino del movimiento emocional, del desplazamiento simbólico, de la transición vital. Las obras aquí





reunidas funcionan como relatos fragmentarios de ese pasaje, y en conjunto componen una cartografía poética del cambio.

Los artistas:

Lucía Torres

La obra de Lucía Torres está atravesada por su historia como migrante. Sus imágenes evocan lugares de tránsito: estaciones de tren, maletas, carteles de ruta. Estos elementos se convierten en símbolos del viaje, del desarraigo, pero también de la esperanza. Hay en sus composiciones una búsqueda constante del lugar propio, y una interrogación silenciosa sobre el sentido de pertenencia.





hablar del deseo de pertenencia, del abrigo, de la intimidad. Sus obras parecen recordarnos que mudarse no es solo llegar a un nuevo lugar, sino encontrar allí la posibilidad de sentirse a salvo.

Rubén Sassano

Sassano trabaja desde la escala más amplia. Su mirada está puesta en la ciudad como organismo vivo, y en las relaciones sociales que definen los barrios, los vínculos, los ritmos del habitar. En su obra, la mudanza se inscribe en una lógica colectiva, como parte de una dinámica mayor que articula lo individual con lo comunitario, lo íntimo con lo social.

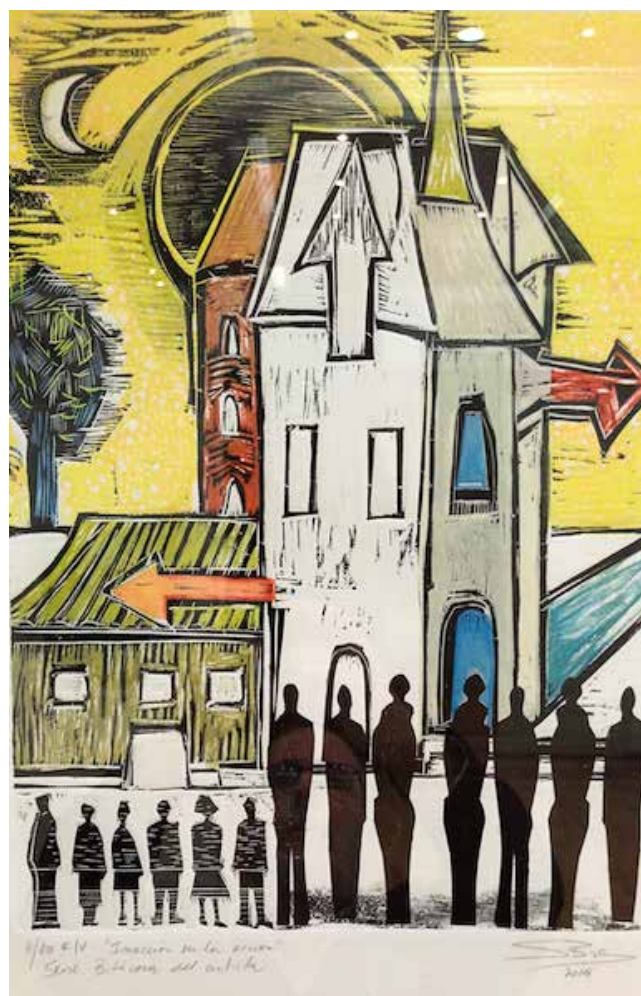


Carlos Kravetz

Kravetz enfoca su lente sobre lo que normalmente no se ve: detalles arquitectónicos que el tiempo y la costumbre suelen volver invisibles. Capiteles, molduras, columnas y ornamentos rescatados de la mirada distraída. Su trabajo funciona como una arqueología visual de la ciudad, una forma de rescatar la belleza de lo cotidiano y cuestionar el olvido de lo construido.

Silvina Baz

Con una estética despojada, casi lúdica, Silvina Baz se centra en el hogar como destino emocional. Apela a formas reconocibles, como la figura arquetípica de una casita, para





Florencia Salas

Desde una perspectiva introspectiva, Florencia Salas propone una lectura emocional de la mudanza. Sus obras capturan los pequeños gestos, los objetos cargados de memoria, la presencia del cuerpo que duda o se entrega al cambio. Su mirada está puesta en lo invisible: el vínculo afectivo con el espacio, el vacío que queda, la promesa que llega.

La Mudanza es, en definitiva, un recorrido sensible por las múltiples formas de habitar el cambio. Un ensayo visual sobre el movimiento, la pérdida, la reconstrucción. Una invitación a pensar que tal vez, como se dice popularmente, mudarse puede ser también una manera de empezar de nuevo.

LA EXPOSICIÓN

»LA MUDANZA

Los esperamos todos los días de 10 a 17 hs. en la sede del Colegio: Adolfo Alsina 1382, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Contactos:

Silvina Baz: @bazsilvina

Lucía Torres: @luciatorresarte

Florencia Salas: Florsalas_arte

Ruben Sassano: @rubensassano

Carlos Kravetz: @CarlosKravetzarte

FAMILIA
INMOBILIARIA



116 AÑOS DE TRAYECTORIA
EN EL MERCADO INMOBILIARIO

PASIÓN POR LA PROFESIÓN: EL LEGADO DE LA FAMILIA VINELLI



Entrevista al
CI Matías Francisco Vinelli

¿Cómo comenzó la historia de la familia Vinelli en el mercado inmobiliario? ¿Quién fue el pionero?

La historia se remonta a comienzos del siglo XX, cuando Buenos Aires estaba en pleno crecimiento y apenas alcanzaba el millón de habitantes. Mientras se inauguraban emblemas como el Congreso Nacional y el Teatro Colón, Don Francisco F. Vinelli daba sus primeros pasos en el mundo inmobiliario.

Tras superar eventos como la Gran Depresión y las dos guerras mundiales, surgió un nuevo impulso urbanizador. En ese contexto, Vinelli Inmobiliaria organizó los icónicos megaremates en el Luna Park y en carpas itinerantes por todo el país. Miles de argentinos pudieron acceder a sus terrenos pagándolos en cuotas, en eventos multitudinarios que marcaron una época.

¿Cómo fue evolucionando el negocio familiar a lo largo de las generaciones?

En 1920 se sumó un pariente, Ithurralde, quien trabajó junto a Francisco por casi tres décadas. Luego, Rodolfo Vinelli se convirtió en el nuevo líder de la firma, destacándose desde joven por su talento innato.

En los años 60 se incorporó la tercera generación: Rodolfo J.W., Guillermo y Ricardo. Yo me uní en 2004, representando la cuarta generación, trabajando con mi padre Ricardo y con Guillermo. Más tarde se sumó también Federico, hijo de Rodolfo.

Hoy, Olivia -hija de Federico- representa con orgullo la quinta generación. Si bien los cambios tecnológicos y de gestión fueron marcando el camino, algo se mantuvo intacto: el compromiso con el cliente y el espíritu de servicio.

¿Cómo está conformado hoy el equipo y cómo se desarrolla la actividad?

Actualmente, yo opero en CABA como corredor inmobiliario matriculado en CUCICBA. Federico lo hace en Provincia de Buenos Aires, matriculado en CMCPPI. En ambas jurisdicciones contamos con equipos capacitados y comprometidos que comparten nuestros valores.

¿Dónde están ubicadas hoy las oficinas y cuál dirías que es el mayor legado de la familia?

Nuestras oficinas están en Av. de Mayo al 600 en CABA y en Tigre, Provincia de Buenos Aires.

El legado es, sin duda, la pasión por la profesión, algo que



intentamos mantener vivo en cada gestión. Es un valor que se transmite con el ejemplo y el trabajo diario.

¿Cómo cambió la forma de comunicarse con los clientes a lo largo del tiempo?

Antes, los medios principales eran los diarios —La Nación, La Prensa y Clarín— donde teníamos gran presencia y hasta obtuvimos premios por cantidad de avisos publicados. También se usaban folletos distribuidos a mano, algo de radio y revistas especializadas.

¿Y cómo gestionan hoy la comunicación y la publicidad?

Hoy utilizamos portales pagos y gratuitos, CABAPROP para CABA, redes sociales, nuestra página web www.vinelli.com.ar y nuestra cuenta @vinelliinmobiliaria. Además, participamos en notas digitales y ocasionalmente en programas de radio.

¿Cómo se mantienen actualizados profesionalmente?

A través de capacitaciones permanentes en CUCICBA, cursos de coaching, seminarios especializados, posgrados, y capacitaciones en AFIP (ARCA), la Cámara Argentina de Propiedad Horizontal, entre otros espacios. La formación continua es clave para brindar un servicio serio y profesional.

¿Cuál es su visión del mercado inmobiliario actual en cuanto a ventas y alquileres?

Percibimos un mercado que empieza a reactivarse luego



**Colegio
Inmobiliario**



BENEFICIOS AL MATRICULADO

HOTELES *Descubrílos*



25%
descuento
Efectivo

CASA SPA EN DOLORES

Casas cómodas, con espacio para tu vehículo y espacio de parrillero. Totalmente equipadas.

**Parque Termal, Dolores
112325-2222**

Hotel Bella Vista Villa Gesell



10%
descuento

BELLA VISTA

El Hotel Bella Vista está situado en Villa Gesell, a 10 km del aeropuerto internacional de Villa Gesell.

**Paseo 114. Número 256
2235-031971 / 2255-462293**

Hotel Spoleon Villa Gesell



10%
descuento

SPILEON

Establecimiento ofrece 16 habitaciones equipadas con TV y televisión con múltiples canales

**Paseo 113. Número 255
2235-031971 / 2255-462293**



18%
descuento

BOSQUE DIVINO

Complejo ubicado a los pies del Dique Valle Grande y a la orilla del río Atuel

**Valle Grande, San Rafael
2604698349**





de un largo período de estancamiento.

El DNU 70/2023 cambió de forma radical la dinámica de los alquileres, devolviendo libertad a las partes.

En términos generales, la oferta hoy supera a la demanda, y los valores son acordes a la realidad económica de los ciudadanos. La vuelta de los créditos hipotecarios, la baja inflación y la estabilización del dólar también están impulsando nuevas operaciones.

¿Cómo fue el proceso de venta del actual edificio de CUCICBA?

Fue una experiencia muy significativa. Mi tío Guillermo fue quien encontró el edificio. Recuerdo que, al verlo, dijo: "Esto es ideal para el colegio". Luego de verificar la documentación, firmar la orden de venta y realizar los trámites correspondientes, se lo ofreció al colegio. El resto es historia.

¿Qué características debía tener el edificio para convertirse en sede del Colegio?

La idea de adquirir un edificio para el colegio surgió de la necesidad de ofrecer un espacio de encuentro y pertenencia

para los matriculados. El inmueble se destacaba por la amplitud de sus espacios, la flexibilidad de las plantas y la altura de sus techos. Un lugar con gran potencial.

¿Qué modificaciones se realizaron en el edificio?

Se reacondicionaron los espacios de planta baja y oficinas en la planta alta. La fachada se conservó en gran parte. Sobre los tiempos y arquitectos intervinientes, esa información está disponible en el Colegio. Pero sin dudas, fue una transformación que dio lugar a una sede institucional moderna y funcional.

¿Qué sienten al ver a CUCICBA funcionando hoy en ese lugar?

Una gran satisfacción. CUCICBA representa el esfuerzo de muchas personas que lucharon por jerarquizar la profesión. Referentes como Armando Pepe hicieron un trabajo inmenso. El colegio brinda respaldo a los profesionales y transparencia a los clientes. Verlo crecer es un orgullo para todos los que fuimos parte del proceso.



Colegio
Inmobiliario

Colegioinmobiliario



TERCERA CAMPAÑA

Ayudemos a la **Fundación Garrahan**.

Trae las llaves al Colegio Inmobiliario que no uses de bronce, doradas o plateadas, que no atraigan imanes.

Ya entregamos más de **60.000** llaves.

Estamos llenando la 3er. urna.

Vamos que falta Poco!!!

UNA LLAVE A LA ESPERANZA

***Profesionales** con compromiso social
y espíritu humano.*

Las recibimos en la recepción.

Adolfo Alsina 1382. CABA



EMPRESAS FAMILIARES: COMO TRATAR EL PATRIMONIO DE LAS COMPAÑIAS Y DE LAS PERSONAS



POR EL ING. JOSÉ BERRA

El patrimonio es el conjunto de posesiones de una persona. Este conjunto de posesiones estaría formado por las cosas que posee, sus riquezas, como la casa, el coche, los muebles, etc., las deudas que pueda tener pendientes de pago por la adquisición de alguno de los bienes mencionados, como por ejemplo los préstamos, el uso de la tarjeta de crédito, etc. y además puede que alguien le deba dinero por algún préstamo que le haya concedido o por algún trabajo realizado y aún no cobrado, o por ventas realizadas y aún no cobradas.

Este patrimonio desde el punto de vista empresarial y definido legalmente sería el conjunto de bienes, derechos y obligaciones, pertenecientes a una empresa y que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus objetivos. En una empresa cualquiera de las que conocemos, el objetivo último que se persigue es la obtención del máximo beneficio posible.

En una empresa familiar de primera generación, no existe casi ninguna diferencia entre lo que posee la empresa y lo que posee la familia, no hay diferencias entre lo que debe la empresa y lo que debe la familia, todo ingreso de dinero a la empresa es considerado como un ingreso para la familia y por el contrario todo pago que se debe realizar, por ejemplo la cuota del colegio de los hijos, si bien es un gasto o inversión que hace la familia, es un egreso del patrimonio de la empresa ya que el dinero sale de ella.

Dado que la empresa comenzó a operar de este modo, es difícil cambiar las costumbres y separar adecuadamente patrimonio familiar del patrimonio empresarial.

A medida que la empresa cobra dinamismo y se consolida en el mercado, comienza a aumentar su patrimonio, generalmente en mayor medida que el de la familia.

Por un lado en la empresa se incorporan maquinarias y equipos, se puede llegar a adquirir un predio, varios utilitarios, aumentan las ventas y con ello los créditos a los clientes, se consolida la marca que tiene un valor interesante y a veces se reciben subsidios que la ayudan a consolidarse.

Casi sin darse cuenta, un empresario exitoso puede llegar a la madurez con un patrimonio de su empresa elevado, a veces muy superior al patrimonio en propiedades.

Del otro lado, desde el punto de vista de la familia que comenzó el negocio aportando todo lo que tenía, nos solemos encontrar con una vivienda mejor, tal vez una casa de fin de



semana y propiedades extra, un campo, un mejor automóvil, dinero en el banco y no mucho más que ello.

El patrimonio de la empresa ha crecido exponencialmente mientras que el de la familia lo ha hecho en forma lineal. Es cierto que ha mejorado radicalmente su estilo de vida, pero desde el punto de vista del patrimonio, aumenta mucho más el de la empresa que el del empresario.

Hay empresarios que tienen cientos de veces más patrimonio en su empresa que a nombre de la familia.

La situación de no separar ambos patrimonios suele complicarse aún más cuando, generalmente por cuestiones impositivas, comienzan a ponerse a nombre de la empresa propiedades, vehículos y egresos que no se corresponden con la actividad de la empresa.



Existen justificaciones económicas contundentes para no separar el patrimonio de empresa y familia, pero se tiene que tener en cuenta que algunas de las soluciones de hoy pueden ser un gran dolor de cabeza para mañana.

Es común que la empresa adquiera a su nombre el vehículo que utilizará uno de los hijos del titular ya que le permitirá tomarse el componente de IVA a cargo de la empresa.

El aprovechar este tipo de situaciones seguramente terminará produciendo alguna clase de inconvenientes, no de tipo legal, pero si de tipo vincular entre los miembros de la familia.

En definitiva, existen justificaciones económicas contundentes para no separar el patrimonio de empresa y familia, pero se tiene que tener en cuenta que algunas de las soluciones de hoy pueden ser un gran dolor de cabeza para mañana.

Veamos un ejemplo.

El titular de la empresa no se fija un sueldo, situa-

ción repetida en mas de la mitad de las empresas pymes familiares de primera generación y mantiene sin separación las cuentas de la familia y las de las empresa.

Tiene una cuenta bancaria y la maneja haciendo desde allí todos los gastos de la familia. En la misma cuenta en que entran los pagos de los clientes, se pagan las expensas, la cuota del colegio, del club, del auto nuevo, los viajes de vacaciones, etc., etc.

Cuando llega el momento de juntarse con el jefe de fábrica, con quien han acordado la compra de una nueva máquina valuada en varios cientos de miles de pesos, (o se tiene que reunir con el encargado de marketing para discutir la pauta



de publicidad para el año), el empresario “siente” que el dinero que se necesita lo está poniendo de su bolsillo, que se lo están quitando a él, que están de alguna manera limitando sus egresos familiares.

Este empresario no tiene en cuenta que la máquina se está comprando con las utilidades del ejercicio, y que dichas utilidades estaban en su cuenta personal cuando deberían haber estado en la cuenta de la empresa.

Sugerencia para empezar con el pie derecho: el empresario debería fijarse un sueldo y cobrarlo cada mes como un empleado mas si es que le ha ido bien y dejarlo a cuenta si es que ha sido un mes complicado. Ya lo podrá cobrar mas adelante cuando mejore la situación. De igual modo, mantener sin separación ambos patrimonios es razonable en los primeros tiempos de la empresa pero es importante destacar que los problemas aparecen justamente cuando hay problemas como divorcios, sucesiones, crisis de país, etc.,etc., por lo cual será conveniente ser mas prolijos y separar ambos patrimonios si no se quiere dejar al futuro un problema potencial.

“Todo estaba a nombre de la empresa. No solo las máquinas.

También figuraban a nombre de la empresa la propiedad de los padres, la casa en el country, los autos y dos propiedades mas de veraneo, una en Bariloche y otra en Cariló.



Haciendo esto se habian evitado pagar una considerable suma en concepto de impuestos. El titular no cobraba sueldo sino que todo se manejaba desde la empresa. Desde las cuentas de los dos bancos con los que operaban se pagaban las expensas, los colegios de los chicos, la cuota de la medicina prepaga y las vacaciones de todos los años a la playa o al sur. La esposa tenía una tarjeta de crédito a nombre de la empresa y todos sus gastos también se pagaban desde esas cuentas.

Y lo mejor es que la empresa no paraba de crecer. Un día, el jefe de fábrica, con mas de 20 años de



trabajo junto a ellos tuvo un accidente que lo llevó a realizar un juicio contra la empresa ya que aducía que había quedado con una cierta incapacidad. Al reclamo inicial se le sumó otro referido a los pagos en negro que había recibido y en poco tiempo la justicia trabó embargos por todos los bienes de la empresa, incluyendo por supuesto a las propiedades que habitaba el dueño de la empresa, los automóviles, las cuentas en el banco y las casas de veraneo.

Aún hoy, el empresario se arrepiente de no haber seguido el consejo de separar el patrimonio familiar del de la empresa.”

SOBRE EL AUTOR

»ING. JOSÉ BERRA

Profesor de Pymes Familiares en el ITBA, Instituto Tecnológico de Buenos Aires y Director del Instituto Hijos Empresarios.

www.hijosempresarios.com.ar

IG, institutohijosempresarios

11-31800447



UNA NUEVA ERA PARA AHORRAR,
INVERTIR Y OPERAR DESDE EL EXTERIOR

CRIPTOMONEDAS EN EL MERCADO INMOBILIARIO



POR LA CI NADIA KARABIN



El mercado inmobiliario está experimentando una transformación sin precedentes gracias a la adopción creciente de las criptomonedas. Cada vez más compradores, inversores y desarrolladores encuentran en los activos digitales una alternativa eficiente, ágil y segura para realizar operaciones, especialmente aquellas que implican movimientos de fondos entre países.

Uno de los usos más destacados dentro de este nuevo paradigma es la utilización de stablecoins, como USDT o USDC, para enviar o recibir dinero desde y hacia el exterior. Estas monedas digitales, respaldadas 1 a 1 por el dólar estadounidense, permiten realizar transferencias internacionales con costos significativamente más bajos que los sistemas bancarios tradicionales y sin las demoras o restricciones habituales. Esta modalidad se ha convertido en una herramienta clave para quienes desean adquirir propiedades en Argentina desde el exterior o enviar utilidades fuera del país de manera rápida y transparente. En nuestro país, estas operaciones son completamente legales y se pueden realizar de forma personalizada con el respaldo de empresas especializadas. En este contexto, BitBase, una compañía con presencia internacional que desembarcó en Argentina en diciembre de 2024, se posiciona como un referente en el rubro. Con oficinas físicas en Recoleta, la firma ofrece atención y asesoramiento personalizado para quienes desean incursionar en el mundo cripto, brindando confianza, seguridad y acompañamiento en cada etapa del proceso.



Además, el desconocimiento ya no es un obstáculo. Cualquier persona interesada en operar con criptomonedas puede acercarse a las oficinas de BitBase, ubicadas en Av. Callao 1938, donde encontrará un equipo profesional dispuesto a resolver dudas y facilitar el acceso a este tipo de operaciones, ya sea utilizando pesos argentinos o dólares. Invertir en criptomonedas y participar en este ecosistema está hoy al alcance de todos.

Esta nueva dinámica también responde a un cambio en el perfil del ahorrista e inversor moderno, que busca proteger su capital y obtener rentabilidad sin depender exclusivamente del mercado inmobiliario o del dólar. En este marco, Bitcoin ha vuelto a consolidarse como una reserva de valor a largo plazo. En lo que va de 2025, su cotización ha subido un 19%, y en los últimos 12 meses, el crecimiento acumulado ha sido del 59%. Estas cifras refuerzan su atractivo como activo digital escaso, cuya adopción global continúa en aumento.

La diversificación de carteras de inversión se ha convertido en una estrategia fundamental, y contar con Bitcoin o stablecoins dentro de ese portafolio representa una decisión



inteligente para quienes buscan estabilidad, proyección de crecimiento y mayor autonomía financiera.

El futuro del mercado inmobiliario está siendo rediseñado por las nuevas tecnologías y el avance de las finanzas descentralizadas. Quienes se animen a integrar estas herramientas desde hoy, sin dudas estarán un paso adelante en la economía del mañana.

SOBRE LA AUTORA

» NADIA KARABIN

Contadora Pública; Corredora Inmobiliaria y Martillera Pública.

Gerenta de BitBase Argentina y Zenith Card.

116-531-1272

Nadia@bitbase.lat

www.bitbase.com.ar

JURA DE NUEVOS MATRICULADOS EN EL COLEGIO

En el mes de Mayo, el Colegio Inmobiliario celebró con gran solemnidad y emoción las dos ceremonias de jura de los nuevos 98 matriculados, quienes dieron un paso fundamental en su carrera profesional.





eventos fueron cuidadosamente organizados para garantizar que cada momento quedara grabado en la memoria de los asistentes. Desde el recibimiento cordial hasta la minuciosa ejecución del protocolo, todo fue dispuesto con un objetivo claro: celebrar el compromiso, la responsabilidad y el inicio de una nueva etapa profesional para los flamantes corredores.

La presencia activa de las autoridades del Colegio dotó a la ceremonia de un valor institucional significativo. Participaron miembros de la Comisión Directiva, entre ellos Federico Conte y Jorgelina González, referentes del Departamento de Servicios al Matriculado. Su acompañamiento no solo refor-



Las ceremonias de jura de nuevos matriculados, llevadas a cabo de manera presencial en la sede del Colegio Inmobiliario, se han consolidado como instancias de gran significado institucional y profesional. Mucho más que un simple acto protocolar, cada encuentro representó un verdadero hito en la vida de quienes inician su recorrido dentro del ámbito inmobiliario, así como una oportunidad para renovar los valores y la misión que guían el accionar del Colegio.

Con una atmósfera cargada de solemnidad y emoción, los





brindar herramientas útiles para el ejercicio profesional. Las conferencias abordaron aspectos clave del presente y futuro del sector: desde las innovaciones tecnológicas que están transformando el mercado, hasta las tendencias que marcan nuevos modos de habitar y de invertir. Estas intervenciones, además de brindar contenido actualizado, ofrecieron un espacio de reflexión sobre los desafíos éticos, económicos y sociales que implica ejercer esta profesión en un entorno dinámico y en permanente evolución.

El momento emotivo de la ceremonia fue, sin duda, el discurso de Nélide Abdala, Presidente del Colegio. Con una



zó el respaldo del Colegio hacia los nuevos profesionales, sino que también visibilizó el rol activo que la institución asume en la formación, el acompañamiento y el crecimiento de sus matriculados. En sus intervenciones, se destacó el compromiso constante de la institución con una profesión que impacta directamente en el desarrollo urbano y en la calidad de vida de la comunidad.

Uno de los momentos más enriquecedores fue la participación de destacados corredores inmobiliarios, quienes ofrecieron charlas orientadas a compartir su experiencia y





oratoria elocuente y profundamente humana, Abdala dirigió palabras de aliento e inspiración a los nuevos matriculados, invitándolos a desempeñar su labor con integridad, compromiso social y vocación de servicio. En su mensaje, subrayó la importancia de la ética como pilar fundamental del accionar profesional y destacó el rol transformador del corredor inmobiliario en la construcción de ciudades más justas, sostenibles e inclusivas.

Sus palabras, cargadas de sensibilidad y firmeza, resonaron en el auditorio y motivaron a los presentes a abrazar

esta nueva etapa con responsabilidad, entusiasmo y una mirada orientada al futuro. En su discurso también se hizo hincapié en el compromiso del Colegio con la formación continua, entendida como una herramienta indispensable para mantener la excelencia en el ejercicio de la profesión y para acompañar los cambios que atraviesan al sector.

Así, la jura se transformó en un rito de paso: una ceremonia simbólica pero profundamente significativa, que marcó el comienzo de una nueva etapa cargada de posibilidades, aprendizajes y desafíos. Fue también un momento



para asumir colectivamente la responsabilidad que conlleva formar parte de una actividad que no solo moviliza inversiones, sino que también construye vínculos, proyecta ciudades y mejora entornos de vida. Cada jornada concluyó con la certeza de que estos actos no solo representan un compromiso individual, sino también una promesa colectiva: la de contribuir, desde el ejercicio ético y profesional, al crecimiento y bienestar de la sociedad en su conjunto.

Con esta nueva camada de profesionales, el Colegio Inmobiliario renueva su vocación de acompañar, formar y fortalecer a quienes eligen esta profesión. Las ceremonias de jura se consolidan, año tras año, como un espacio de celebración, de reflexión y de esperanza en un futuro mejor; construido a partir del trabajo, el conocimiento y los valores compartidos.



AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2023/2025

COMISION DIRECTIVA

PRESIDENTE

Nélida Abdala

VICEPRESIDENTE 1º

Mónica Godoy

VICEPRESIDENTE 2º

Cintia Bibbo

SECRETARIO

Pablo Fernando Abbatangelo

TESORERO

Fernando Coluccio

PROTESORERO

Liliana Cingolani

VOCAL TITULAR

Pablo Martin

Astrid Espejo Sorensen

Carlos Rodríguez

VOCALES SUPLENTES

Ana Rodríguez

Alejandro Braña

Graciela Giani

TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

INTEGRANTES TITULARES

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. Martin Vicente Demarco

39. Silvina 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 VISIÓN SOBRE EL TRABAJO, DE FRANCISCO A LEÓN XIV



POR RODRIGO FERNÁNDEZ MADERO

Director General de OPEN GROUP

www.open-group.com

Coordinador Comunidad Entretiempo



El reciente fallecimiento del Papa Francisco ha sumido en el dolor no solo a la Argentina, su tierra natal, sino también al mundo entero. Para nosotros, los argentinos, la tristeza se vive con una cercanía especial, porque Jorge Mario Bergoglio fue, además de pontífice, un compatriota. Pero ese pesar viene acompañado de un profundo orgullo: el orgullo de haber tenido un Papa que no solo llevó su fe al mundo, sino que lo hizo impregnado de los valores de nuestra cultura, entre ellos, una concepción muy humana y cercana del trabajo.

Francisco nunca dejó de ser argentino, ni siquiera en los detalles más simbólicos: conservó su documento de identidad y su pasaporte nacional, como queriendo recordar siempre de dónde venía. Esa fidelidad a sus raíces también se reflejó en su visión del trabajo. Si bien la Doctrina Social de la Iglesia ya consagra al trabajo como una vocación y fuente de dignidad, el Papa Francisco supo encarnar esa enseñanza de forma personal, cercana, y profundamente empática.

Su historia es la de muchos argentinos. Trabajó de joven en tareas humildes como limpiar suelos en la mis-

ma fábrica donde lo hacía su padre, fue técnico químico, docente de filosofía, y hasta portero de un boliche. Y, como tantos de nosotros, no solo trabajó por necesidad, sino que supo aprender de cada experiencia. En una ocasión contó que fue justamente esa labor de portero la que lo ayudó a formar su sensibilidad pastoral, porque lo puso en contacto directo con personas diversas, con historias distintas, con realidades complejas. Esa capacidad de ver en el trabajo no solo un medio de subsistencia, sino una escuela de vida, es una enseñanza que nos deja como legado.

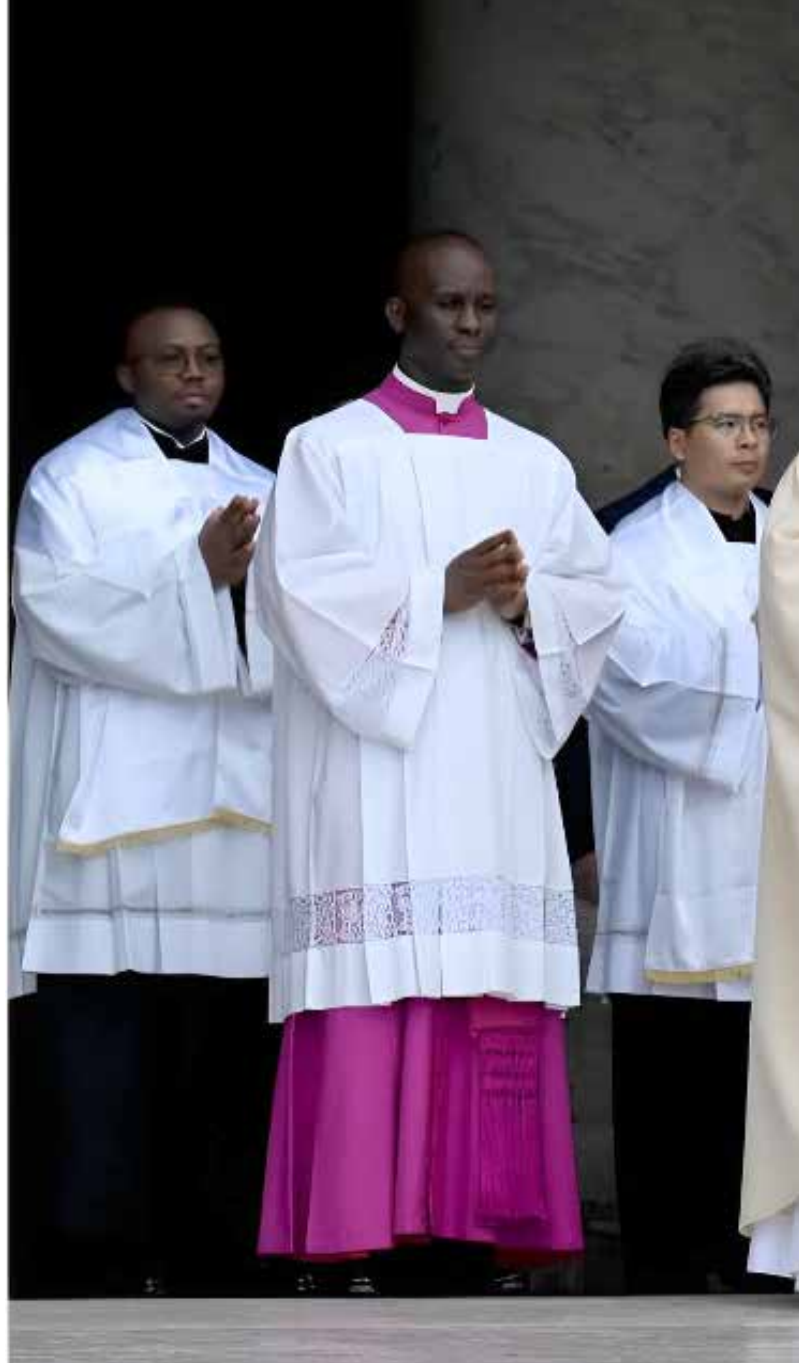
En el plano doctrinal, Francisco también dejó huellas profundas. En distintas ocasiones, reafirmó la importancia del trabajo como expresión de la vocación humana. En su homilía del 1° de mayo de 2020, lo definió precisamente



como eso: una vocación. En su mensaje a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en junio de 2021, remarcó que debe orientarse al Bien Común. Y en una audiencia general de enero de 2022 subrayó que el trabajo es un camino de realización personal.

Estas ideas pueden aplicarse a todos los trabajadores, pero resultan especialmente valiosas para quienes, como los profesionales del sector inmobiliario, desarrollan una vocación de servicio muy concreta. Ellos no solo trabajan para su propio sustento, sino que ayudan a otros a concretar proyectos fundamentales como el acceso a una vivienda. En definitiva, contribuyen a que muchas personas y familias alcancen un sueño profundamente humano: tener un techo propio. Y eso, sin duda, es trabajar por el Bien Común.





En este marco, resulta esperanzador que el sucesor de Francisco haya elegido el nombre de León XIV. Como es tradición desde el siglo VI, el nombre papal no es un mero símbolo, sino una declaración de intenciones. El cardenal Robert Prevost, al elegir este nombre, ha querido situarse en una línea muy clara de pensamiento y acción.

El último Papa que se llamó León fue León XIII, quien gobernó la Iglesia entre 1878 y 1903 y pasó a la historia como el padre de la Doctrina Social de la Iglesia, especialmente por su encíclica *Rerum Novarum* de 1891. Ese documento fue revolucionario: reconocía por primera vez

en la historia moderna de la Iglesia el valor del trabajo humano y la necesidad de mejorar las condiciones de vida de los obreros en plena revolución industrial.

Que hoy tengamos un León XIV parece mucho más que una coincidencia: es una señal clara de continuidad con aquel legado y con la herencia más reciente de Francisco. En un mundo laboral profundamente transformado por la tecnología, la globalización y los nuevos desafíos sociales, el mensaje de un Papa que pone nuevamente el foco en el trabajo como clave de la dignidad humana resulta más necesario que nunca.

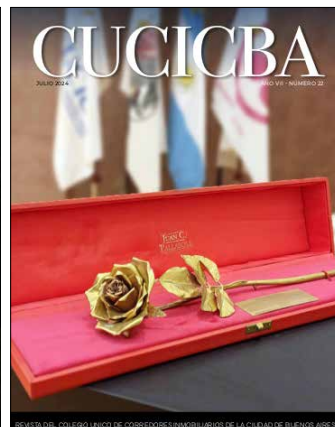


Invito a todos -especialmente a quienes día a día construyen con su trabajo- a prestar atención a las palabras y gestos del nuevo pontífice. León XIV tiene por delante la enorme tarea de actualizar una enseñanza que sigue siendo vigente, y que puede ofrecer guía en medio de un mundo que a veces parece perder el rumbo. Francisco ya habita en la Casa del Padre, pero su sabiduría permanece entre nosotros. León XIV, con su nombre y con su historia, promete continuar ese camino. Escuchemos, aprendamos y sigamos trabajando -como él y como Francisco- con pasión, con humildad, y con el corazón puesto en el Bien Común.



LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 26** 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.

PARA PUBLICITAR EN LA
REVISTA CUCICBA

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



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

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

Adolfo Alsina 1382 - CABA - Argentina

(54 11) 4124-6060

info@colegioinmobiliario.org.ar

colegioinmobiliario.org.ar



SI VAS A



TASAR



VENDER



COMPRAR



ALQUILAR

CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MATRICULADO

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



**Colegio
Inmobiliario**

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