

# CUVICBA

OCTUBRE 2025

AÑO VIII # 28



## MARTA LIOTTO VOLVIÓ A LA PRESIDENCIA DEL COLEGIO



# Un aliado en cada operación.

Cada inmobiliaria cuenta con un  
**Oficial de Cuenta Finaer**,  
un profesional que acompaña,  
asesora y conoce a fondo su cartera.

Con **Finaer**, tus operaciones tienen  
la garantía más completa del mercado.

**Finaer**  
Garantías para alquilar

¿Querés coordinar una visita?  
Escribinos: [inmobiliarias@finaersa.com.ar](mailto:inmobiliarias@finaersa.com.ar)

.....

# EDITORIAL



**E**n principio quiero agradecer a todas las personalidades del ámbito público, privado, y profesional, que me hicieron llegar sus felicitaciones por mi regreso a la presidencia del Colegio. En especial deseo destacar el saludo del Sr. Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Jorge Macri por su mensaje y buenos augurios. Gracias de corazón.

Al comenzar esta segunda gestión, me propuse un desafío ambicioso. Es el de avanzar en la defensa de nuestra profesión. Con el objetivo de facilitar las condiciones de trabajo a nuestros colegas. Y para defender los derechos de la comunidad. Lo hacemos con la convicción de que las profesiones no se franquician.

En el Colegio Inmobiliario estamos analizando las atribuciones profesionales. Además evaluamos la publicidad que se difunde. Queremos evitar engaños que perjudiquen a la sociedad. Y que dañan a nuestra profesión colegiada.

El equipo jurídico del Colegio ya está trabajando para plantear esta situación ante los organismos que correspondan. Lo haremos ante todas las instancias y con la voz muy fuerte. Como ya accionamos reclamando por la derogación de la ley alquileres, que finalmente se concretó.

Los corredores inmobiliarios colegiados somos profesionales que cumplimos la ley. Pagamos los impuestos, damos trabajo de calidad, y servimos con garantías a nuestra comunidad. De esta forma además contribuimos al crecimiento de nuestro país.

El corretaje inmobiliario tiene un valor social inmenso. Porque acompañamos, protegemos, y acercamos a la familias. También desempeñamos una función económica destacada. Nuestro trabajo moviliza a toda la actividad vinculada a la construcción.

El otro desafío que me interesa plantear es la situación de nuestros honorarios. Esta pelea la vamos a seguir hasta las últimas consecuencias. Porque es una deuda histórica que tiene la Ciudad de Buenos Aires con los corredores inmobiliarios matriculados porteños.

Es un acto de justicia que se reconozca nuestros honorarios como profesionales. Esto no ocurre en ninguna parte del país, con ninguna otra profesión. Es inadmisibles que hagamos una tarea y no cobremos por el trabajo realizado.

En la actualidad nuestro reclamo esta en la última instancia de la Justicia nacional. Estamos esperando el fallo judicial. Es la Corte Suprema de Justicia de la Nación la que debe resolver el reconocimiento por nuestra tarea profesional.

Por último quiero decirles que mi gestión va a ser de puertas abiertas, oídos atentos, y toda la voluntad para acompañarlos. Es una política de proximidad con nuestros colegas la que implementamos. Nuestra misión como conducción es asistirlos para que tengan más y mejores oportunidades para trabajar.

Gracias por tanto cariño y apoyo.  
Saludos.



Marta Liotto

**Staff - CUCICBA**

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

**DIRECTORA GENERAL**  
CI Marta **Liotto**

**DIRECTORA EDITORIAL**  
Annie **Ballandras**

**COLABORAN EN ESTE NÚMERO**

CI Ana **Scardulla**  
CI Claudio **Cifre**  
CI Nahuel **Cifre**  
CI Danel **Cifre**  
Gustavo **Guaragna**  
Ing. José **Berra**

**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°28. Edición digital.  
OCTUBRE 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 **28** | OCTUBRE **2025**

**P3** Editorial

**P8** Marta Liotto volvió a la  
presidencia del Colegio.

**P18** Asunción de Nuevas  
autoridades del Colegio.

**P28** El Consejo Directivo  
sale a los barrios.

**P32** Compromiso, valores y  
futuro profesional.

**P38** Ana Scardulla. De  
asesorar al presidente Raúl  
Alfonsín a integrar la  
conducción del Colegio.  
*Por Diego Colombres*

**P44** Noche de tango.

**P46** Nuevas autoridades  
En el Colegio de Escribanos  
de CABA.

**P48** Festejo de cumpleaños  
para nuestros matriculados.

**P50** Beneficios.

**P54** Cifre: 80 años  
En el rubro inmobiliario.  
*Por Diego Colombres*

**P60** Inteligencia artificial  
y real estate.  
*Por Gustavo Guaragna*

**P66** La empresa familiar  
como primer trabajo.  
*Por el Ing. José Berra*

**P70** La revista de CUCICBA.



Colegio  
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

# GASTRONOMIA

*Descubrílos*

**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





# Tecnología que impulsa resultados.

En Finaer, la tecnología  
está al servicio de la eficiencia.  
**100% digital, ágil y confiable.**

**Somos la garantía más completa  
y también la más rápida.**

**Finaer**  
Garantías para alquilar



¿Chateamos?  
**6842-5100**

# Finaer

La garantía más **completa**  
del mercado.

Más innovación, más herramientas  
y más información para el  
profesional inmobiliario.



**Seguinos en LinkedIn**  
y accedé a contenido exclusivo  
que potencia tu inmobiliaria.



.....  
[www.finaersa.com.ar](http://www.finaersa.com.ar)



# MARTA LIOTTO VOLVIÓ A LA PRESIDENCIA DEL COLEGIO

Ya había ejercido el cargo en el período de 2021-2023.

Destacó que la nueva conducción del Colegio está integrada por inmobiliarios jóvenes con propuestas concretas. Anunció que su gestión va a mejorar la calidad profesional para brindar un mejor servicio a la comunidad. Y agregó que esta nueva conducción va a marcar un hito en la defensa de la profesión y sus instituciones.



### ¿Como se siente en esta segunda presidencia del Colegio Inmobiliario?

En esta vuelta al Colegio, me siento mucho más contenida. En la primera gestión estuve algo afectada por el contexto. En ese momento sentía la disputa política del sector. Hubo claras intenciones de dañarnos.

Ahora me siento mucho mejor. Debe ser la experiencia adquirida. Además quiero decirte que muchos inmobiliarios me transmitieron sus ganas para que vuelva al Colegio. Recibe llamados telefónicos, y me lo decían cada vez que estaba en un evento.

Hay un acompañamiento de las listas adversarias que no llegaron a los avales. Los vamos a integrar a nuestra gestión. El Colegio Inmobiliario es una institución de toda la matrícula en su conjunto, sin ningún tipo de diferencias.

A mí siempre me tocó ser oficialismo. Primero en la lista

Celeste y Blanca liderada al principio por Mennella y luego por D´Odorico. Forme parte de ese gran equipo de trabajo. Y luego en el 2017 fundamos nuestra agrupación Futuro Inmobiliario.

Este equipo conduce el Colegio desde hace 8 años. En dos periodos lo presidió, Armando Pepe. Luego mi presidencia hasta el 2023. Y en el anterior mandato, Diego Frangella. Como agrupación vamos a completar 10 años seguidos de gestión. Y están dadas las condiciones para continuar.

### ¿Qué característica tiene la nueva conducción?

Nuestra actual mesa de conducción esta integrada por jóvenes profesionales que tienen muchas ganas de trabajar. Además están muy bien dispuestos para encarar los cambios que serán necesarios implementar. Y lo más importante: tienen propuestas concretas. Este equipo de trabajo nos va a deslumbrar, y todos los colegas se van a sentir muy bien representados.

Hoy tenemos 15 integrantes que por primera vez forman parte del Consejo Directivo. Sólo somos tres los históricos. Son muchos colegas nuevos. Algunos ya venían participando en el Colegio, como Asamblearios, en el Tribunal de Cuentas, y en las Comisiones de Trabajo. Son profesionales con criterio, propuestas concretas, y muchas ganas. Es gente joven, para un Colegio joven, que necesita ideas jóvenes.

### ¿Cuáles son las primeras disposiciones de su nueva gestión?

En nuestra primera presidencia lanzamos el proceso de modernización del Colegio. Consistió en implementar la digitalización de los procedimientos internos de la institución y de incorporar e integrar a nuestros matriculados en este sistema. Así dejamos atrás a los viejos expedientes de papel. Ahora la mayoría de los trámites que realizan nuestros profesionales lo hacen por internet. Esta transformación tuvo ciertas dificultades y algunas demoras. Los cambios son difíciles y algunos se resisten. No obstante superamos los inconvenientes y el proceso está casi concluido. Falta completar la actualización completa de los datos de algunos pocos colegas. Son cerca de mil inmobiliarios aproximadamente. En este tema ya estamos trabajando. Dispusimos un equipo de gestión para ayudar a los inmobiliarios a completar el trámite. Son personas que asisten en soporte informáti-



**En Garantías Premium, fortalecemos nuestra alianza con los profesionales inmobiliarios a través de eventos que impulsan el trabajo conjunto.**

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



[www.premiumgroup.com.ar](http://www.premiumgroup.com.ar)

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



El Colegio Inmobiliario es una institución que representa a toda la matrícula, sin ningún tipo de diferencias.

co. Se van a contactar con estos colegas para resolver sus inconvenientes. Estimamos que en poco tiempo, vamos a tener a todos los corredores incorporados al sistema. Quiero recordar que el sistema implementado para la digitalización del Colegio fue diseñado y es gestionado por la Universidad Tecnológica Nacional Buenos Aires (UTN BA). Es un sistema de alta tecnología, con la más avanzada capacidad operativa por parte de los profesionales más reconocidos del país. Se adquirió a un valor muy por debajo al del mercado, y el Colegio es el dueño del código fuente del sistema. Esto permite que el Colegio pueda modificarlo o cederlo si desea. Esta es una diferencia muy importante con los intentos de portales anteriores.

#### ¿Como está Cabaprop?

Cabaprop esta muy bien, en crecimiento, y con la campaña publicitaria en marcha. Ustedes saben que Cabaprop es el portal del Colegio Inmobiliario para alquilar y comercializar propiedades. Es la comunidad digital de nuestros profesionales en CABA. El portal se desarrollo con apoyo de la UTN BA, y se lanzó en agosto de 2023 durante mi primera presidencia. Hoy tiene nutrida oferta de inmuebles y un tráfico

en crecimiento permanente. Este año estamos desarrollando una fuerte campaña de posicionamiento para CABAPROP. Incluye publicidad en portales digitales, en redes sociales, y Google. También estamos con avisos en subtes, colectivos, y en la ruta 2. Fuimos auspiciantes en la entrega de los premios Martín Fierro a la radio. Y se difundió publicidad en medios masivos de radio y TV, publicidad no tradicional (PNT), y en programas periodísticos destacados.

#### ¿Cuál es la situación de la profesión del corretaje inmobiliario?

Una de las ideas fundacionales de nuestra agrupación es la defensa de la profesión del corretaje inmobiliario. En la gestión también vamos a trabajar mucho en esta línea. Hace unos días me reuní en el Colegio con el Subsecretario de Modelos Alternativos de Resolución de Conflictos, el Dr. Hernán Najenson. Estuvimos con los abogados de la institución. Y el objetivo es marcar una nueva meta en el ejercicio pleno de nuestra actividad y las instituciones que la regulan.

Esta nueva conducción dispuso que este Colegio amplíe los niveles de seguridad y garantía para que la gente pueda

**miAlquiler**  
GARANTIAS

Contratá  
con nosotros  
tu garantía  
de alquiler!

Aprobación en 2 HORAS

Mínimos requisitos

Trámite ONLINE

Financiación a tu  
medida

[www.mialquilergarantias.com.ar](http://www.mialquilergarantias.com.ar)

[info@mialquilergarantias.com.ar](mailto:info@mialquilergarantias.com.ar) | +54 9 1122394466

## Vamos a marcar una nueva meta en la defensa de la actividad inmobiliaria y sus instituciones.

realizar sus transacciones inmobiliarias. De hecho tenemos algunas denuncias por hostigamiento y persecución por parte de ilegales a quienes sancionamos. En este tema venimos trabajando mucho y muy fuerte. Vamos a aplicar la mano dura con quienes están fuera de la ley. La embestida va ser muy fuerte. Aclaremos que la mayoría de los profesionales cumplen las normas y son buenos profesionales. Estamos para dar respuestas a la sociedad. Continuaremos las acciones para que nuestros corredores se jerarquicen y potencien en beneficio de la comunidad.

### ¿Cómo van a trabajar para fortalecer la calidad profesional en relación a los consumidores?

Quiero destacar que se van a fortalecer las acciones en defensa de los consumidores. Lo dije en el discurso de mi asunción. Anuncié que duplicamos el presupuesto para el departamento de fiscalización. Se van a reforzar los controles para dar un buen servicio a la comunidad. Es una manera de defender la profesión, el Colegio, y a los matriculados legales. La fiscalización será una prioridad en nuestra conducción. Para los que no cumplan las leyes, seremos muy picantes. No nos van a amedrentar quienes nos denuncian por esta actitud. Vamos a seguir.

La ley 2340 que creó al Colegio regula la actividad profesional y delega el control de la matrícula a nuestra institución. Esta ley dispuso herramientas de acción muy acotadas. Es necesario ampliar los criterios sobre el poder de policía, y otras funciones. Tanto el Gobierno como la Comisión de Justicia de la Legislatura porteña tiene conocimiento de nuestras necesidades.

### ¿Hablemos un poco de la actividad. Cómo afecta esta coyuntura a los créditos hipotecarios?

Con los créditos hipotecarios, tenemos un problema con las tasas de interés. Recordemos que las tasas empezaron

en 4 puntos y hoy están en 12 puntos de promedio. Es una tasa alta para los salarios de la Argentina. El otro inconveniente es que los bancos demoran muchísimo los trámites. Estamos teniendo reunión con directivos de distintos bancos por este tema. Lo que solicitamos es que las demoras se acorten. La aprobación del crédito puede llegar en 60 días, pero se dilatan por ejemplo por la búsqueda de nuevos garantes. Los vendedores padecen incertidumbre por la ansiedad por concretar la operación. La economía y la política son muy determinantes para nuestra actividad. Esperamos que ocurran cosas positivas.

### ¿Qué solicitan ustedes para sostener la actividad ?

Para mantener la actividad necesitamos confianza, estabilidad, y previsibilidad. Es fundamental que la gente se sienta confiada cuando coloca un inmueble a la venta. Y para esto es importante trabajar con valores reales de las propiedades. Sin inflar las cotizaciones de los inmuebles para generar una mejora relación con el propietarios y los compradores. Sugerimos trabajar con escenarios y valores reales. Que la elección del potencial cliente sea por el servicio que prestan los profesionales y no por el valor de la tasación. Ese es el escenario real para trabajar en forma transparente nuestra actividad profesional.

### ¿Cuál es la situación del mercado de alquileres?

Sobre el mercado de alquileres, podemos destacar que hay gran cantidad de oferta de departamentos. Cada uno de nosotros tiene 5 o 6 carpetas de inmuebles para ofrecer. En la Ciudad los valores de alquileres han bajado por la oferta disponible. Están muy por debajo de los valores con respecto a dos años atrás. Es el mejor de los escenarios para todos. Porque la oferta y demanda disponible, dinamiza, da celeridad, y respuestas a la gente que está buscando su vivienda.



**ESTUVIMOS EN CCAPI**

**SECTOR INMOBILIARIO  
"OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS  
EN EL ACTUAL CONTEXTO ECONÓMICO"**



LANZAMIENTO  
DEL NUEVO LIBRO



**DAMIÁN DI PACE**

**PERSPECTIVAS ECONÓMICAS,  
EL MUNDO INMOBILIARIO  
Y EL FUTURO DE LAS PYMES**

**MARTES 04 DE NOVIEMBRE - 19.00 HS.  
MARAN SUITES & TOWERS - PARANÁ, ENTRE RÍOS**

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

  
GARANTINA





garantía**ya**

# GARANTIZAMOS TU ALQUILER

RÁPIDO, SEGURO Y SIMPLE

**Oficina Central**

Av. Álvarez Thomas 198, CABA.

**Centro de Negocios Lomitas**

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

**Centro de Negocios La Plata**

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

**Sucursal Alto Palermo Shopping**

Av. Santa Fe 3253, CABA.

**Sucursal Dot Baires Shopping**

Vedia 3600, CABA.

**Sucursal Abasto Shopping**

Av. Corrientes 3247, CABA.

**Sucursal Plaza Oeste Shopping**

Bldv. Juan Manuel de Rosas 658, Morón.

# ASUNCIÓN DE NUEVAS AUTORIDADES DEL COLEGIO



El acto se realizó el martes 30 de setiembre en la sede del Colegio. Asumieron los integrantes del Consejo Directivo, Tribunal de Ética y Disciplina, Comisión Revisora de Cuentas, y Representantes Asamblearios. La gestión abarcará el período hasta el año 2027 y ratificó su compromiso para trabajar por el fortalecimiento de la profesión y la defensa de los derechos de los corredores inmobiliarios porteños.





Somos una institución joven, pero con un reconocimiento cada vez mayor. Hemos demostrado que, cuando los corredores trabajamos unidos, podemos alcanzar grandes logros.

**M**arta Liotto ya había hecho historia al convertirse en la primera mujer presidenta del Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires durante el período 2021-2023. Se había desempeñado como vicepresidenta en la gestión de Armando Pepe. Su trayectoria dentro de la institución incluye su rol como Representante Asamblearia, cargo que le permitió conocer el funcionamiento del

Colegio, las inquietudes de los matriculados y las necesidades del sector.

Liotto, además es titular de Liotto Propiedades, reconocida inmobiliaria del barrio de Monte Castro, fundada por su padre hace más de 47 años. Su historia profesional está marcada por la continuidad familiar, la pasión por el rubro y la defensa de la actividad inmobiliaria como motor de desarrollo, empleo y progreso social. “Crecí viendo cómo mi familia trabajaba con compromiso, ayudando a que otras familias

# miAlquiler

GARANTIAS



Aliados de los  
corredores  
inmobiliarios

**¡Contáctanos!**



[mialquiltergarantias](https://www.instagram.com/mialquiltergarantias)



[mialquiler](https://www.facebook.com/mialquiler)



[www.mialquiltergarantias.com.ar](http://www.mialquiltergarantias.com.ar)



[info@mialquiltergarantias.com.ar](mailto:info@mialquiltergarantias.com.ar)



+54 9 117904 6664



de la actividad profesional, la cercanía con los matriculados, y la recuperación de los honorarios profesionales. Uno de los temas centrales del discurso en la asunción de Liotto fue la derogación de la Ley N° 5859 de la CABA, que prohíbe a los corredores cobrar honorarios a los inquilinos. Liotto ratificó su compromiso en esta causa:

“A nadie se le ocurriría pedirle a un profesional que trabaje gratis. Y, sin embargo, a eso nos obliga la Ley de la Ciudad. Esa norma es injusta, porque nos quitaron los honorarios

encontraran su hogar. Esa vocación de servicio es la que hoy me guía”, afirmó.

El acto de asunción, que contó con la presencia de autoridades, colegas y representantes de distintas instituciones del sector. El Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Jorge Macri, fue una de las autoridades destacadas que saludó la vuelta de Liotto al Colegio. La flamante presidenta delineó los grandes ejes de gestión que guiarán este nuevo período: el apoyo permanente defensa





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

  
GARANTINA



que nos corresponden por nuestro trabajo. Y vamos a seguir luchando para recuperar eso que nos sacaron”, enfatizó.

Durante su intervención, la presidenta también resaltó el crecimiento institucional que el Colegio ha alcanzado en sus casi dos décadas de vida, consolidándose como una entidad de referencia para el sector inmobiliario porteño.

“Somos una institución joven, pero con un reconocimiento cada vez mayor. Hemos demostrado que, cuando los corredores trabajamos unidos, podemos alcanzar grandes logros”, señaló.

Asimismo, anunció nuevos servicios y beneficios para los matriculados, entre ellos la creación de un espacio de trabajo en la sede central, pensado para que los profesionales puedan desarrollar sus tareas, capacitarse, acceder a herramientas





tecnológicas y compartir experiencias con sus colegas.

“Queremos que los matriculados sigan encontrando en el Colegio un lugar abierto, donde debatir sus dudas, plantear sus inquietudes y defender juntos esta profesión que nos une”, expresó Liotto.

El Consejo Directivo en este período estará conformado por los corredores Román Paikin (Vicepresidente 1º), Nélica Abdala (Vicepresidenta 2º), Nicolás Mattera (Secretario), Cintia Bibbo (Prosecretaria), Miguel Chej Muse (Tesorero), Maricel Jorge (Protesorera), y los vocales titulares Pablo Abbatangelo y Vanesa Armesto.

El Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, creado por la Ley N° 2340 el 17 de mayo de 2007, representa a todos los corredores inmobiliarios matriculados





que ejercen la profesión en la Ciudad. Desde su fundación, ha trabajado por la jerarquización del sector, la defensa del ejercicio legal y ético de la actividad, y la promoción de políticas que benefician tanto a los profesionales como a la comunidad.

Con esta nueva gestión, el Colegio reafirma su compromiso con el futuro de la profesión, de la mano de una dirigente

que encarna la experiencia, la convicción y la fuerza de las mujeres que lideran con visión, compromiso y profundo sentido institucional.

Un nuevo capítulo comienza, con el mismo propósito que dio origen al Colegio: defender el trabajo profesional y fortalecer la voz de quienes hacen del corretaje inmobiliario una verdadera vocación de servicio.



# AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO PERIODO 2025/2027

## COMISION DIRECTIVA

### PRESIDENTE

Marta Liotto

### VICEPRESIDENTE 1º

Román Paikin

### VICEPRESIDENTE 2º

Nélida Abdala

### SECRETARIO

Nicolás Mattera

### PROSECRETARIO

Cintia Bibbo

### TESORERO

Miguel Chej Muse

### PROTESORERO

Maricel Jorge

### VOCALES TITULARES

Pablo Abbatangelo

Vanesa Armesto

### VOCALES SUPLENTE

Julio Biber

Ana Scardulla

Leonardo Sabaj

Julietta Antonini Modet

Ernesto Spolski

Paola Zugueb

Manuel Schvarzman

Ana Rodríguez

Pablo Nuble

## TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

### INTEGRANTES TITULARES

Jorge Alberto La Torre

Patricia Alcaraz

Fernando Coluccio

Nora Chezzi

José Becerra

### INTEGRANTES SUPLENTE

Angelica Bravo

Víctor Blanco

Graciela Coto

Oscar Bellino

María Cruz Casares

## REPRESENTANTES ASAMBLEARIOS

01.- Suppa, Fortunato José

02.- Godoy, Mónica Isabel

03.- Iradi, Hernán Diego

04.- Insúa, Analía Verónica

05.- Manikis, Jorge

06.- Marchese, Marcela Noemí

07.- Bellino, Bat Emiliano Oscar

08.- Moriello, Yanina Emma

09.- Laurenzano, Lucas Hernán

10.- Giani, Graciela Ester

11.- Nuñez, Eduardo Juan

12.- Lemes, Novas Blanca Cristina

13.- De, Elizalde Alejandro Luis

14.- Pipparola, Cecilia Gabriela

15.- García, Alberto Ricardo

16.- Crivez, Silvana Gabriela

17.- Mosquera, Pablo Norberto

18.- Benincasa, Lia Berta Magdalena

19.- Grisotto, Fernando Enrique

20.- Iabichella, Karina Cristina

21.- Colatarci, Agustin Antonio

22.- Perez, Cecilia Haydee

23.- Nosedá, Fabián Ezequiel

24.- Ramírez, Marcela Beatriz

25.- Vozzi, Fabián Angel

26.- Butorac, Adriana María

27.- Tomasco, Blas Gustavo

28.- Estevez, María del Carmen

29.- Pereyra, Raúl Jaime

30.- Olguín, Silvina Laura

31.- Navarro, Isturiz Jorge Ubaldo

32.- Saavedra, Noemí

33.- Pagura, Federico Ivan

34.- Tossi, Mónica Graciela

## COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

### INTEGRANTES TITULARES

Diego Ruben Armua

Alejandra Gabriela Vela

Walter Esteban Porta

### INTEGRANTES SUPLENTE

Gabriela Mónica Jabie

Gastón Luis Labourdette

María Fernanda Montaña

35.- Romay, Marcelo Fabián

36.- Espeche, Leticia Adriana

37.- González, Armando José

38.- Galarza, Dora Margarita

39.- Gomez, Daniel

40.- Barrena, Mónica Graciela

41.- Sanfelippo, Miguel Gonzalo

42.- Ramírez, Sandra Liliana

43.- Caputo, Armando Roque

44.- Mohadeb, Viviana Adela

45.- Esmoris, Alejo

46.- Giménez, Ivana Soledad

47.- Vidigh, Juan Carlos

48.- Mazzoni, María Fernanda

49.- Veiga, Gustavo Jorge

50.- Strangis, María Alejandra

51.- Quijano, Guesalaga Diego Fernando

52.- Arocha, Valeria Noemí

53.- Harari, Alberto Claudio

54.- Vezzulla, Ana María

55.- Ravera, Briand Pedro

56.- Costa, María Isabel

57.- Nieto, Lautaro Alfredo

58.- Clemente, Silvana Gabriela

59.- Soto, Eduardo Ariel

60.- Gallelli, Sandra Catalina

61.- Barros, Ricardo

62.- Sánchez, Patricia Edith

63.- Perotti, Helio Ernesto

64.- Maurin, Caraciolo Mirtha Gabriela

65.- García, Marcelo Adrián

66.- Felicitas, Fuentes

67.- Moretti, Alejandro Claudio





## EL CONSEJO DIRECTIVO DEL COLEGIO SALE A LOS BARRIOS

El Consejo Directivo del Colegio Inmobiliario continúa con su ciclo de reuniones descentralizadas, una iniciativa que busca llevar la institución a los distintos barrios de la Ciudad y fortalecer el vínculo con los corredores inmobiliarios en su propio territorio.



**E**n esta oportunidad, el encuentro se realizó el pasado miércoles 22 de octubre en la Comuna 4 -que abarca los barrios de Barracas, La Boca, Nueva Pompeya y Parque Patricios-, en un escenario tan emblemático como inspirador: el Salón Rojo del Museo Histórico de La Boca.

El histórico edificio, fundado en 1988, es un verdadero faro cultural de la zona sur porteña. Desde hace más de cuatro décadas, el Museo se dedica a preservar la memoria del barrio a través de exposiciones, actividades y eventos que celebran sus tradiciones, su gente y su identidad. En ese marco, el Consejo Directivo del Colegio eligió este espacio no solo por su valor simbólico, sino también por su profundo lazo con la comunidad local.

Durante la reunión, los miembros del Consejo y los corredores inmobiliarios presentes intercambiaron ideas, experiencias y perspectivas sobre la realidad del sector. Fue una jornada de diálogo abierto, en la que se abordaron temas institucionales, profesionales y sociales, siempre con el objetivo de seguir construyendo un Colegio más participativo, inclusivo y cercano a sus matriculados.

Esta modalidad de reuniones descentralizadas busca acercar la gestión institucional a los corredores inmobiliarios y

conocer de primera mano las dinámicas, desafíos y oportunidades que presenta cada barrio de la Ciudad. La iniciativa, que ya ha tenido lugar en distintas comunas, forma parte de una política sostenida de apertura y presencia territorial.

“Nuestra intención es continuar con la idea de construir un Colegio de puertas abiertas. Volver a encontrarnos con nuestros matriculados es fundamental. Además, aprovechamos estas instancias para ponernos en contacto con las fuerzas vivas de la zona, conocer su realidad y fortalecer los lazos con los profesionales inmobiliarios que desarrollan su labor en estos lugares tan representativos de la Ciudad”, expresó la presidenta del Colegio, Marta Liotto.

El encuentro en La Boca dejó, además, un mensaje simbólico: el valor de la identidad barrial y la importancia de mantener viva la conexión con el entorno. En un momento en que la profesión inmobiliaria enfrenta nuevos desafíos, el Colegio reafirma su compromiso con el trabajo en territorio, el diálogo permanente y la construcción colectiva.

Con cada nueva reunión en los barrios, el Colegio Inmobiliario no solo descentraliza su gestión, sino que también reafirma su compromiso con los valores de cercanía, participación y pertenencia, consolidando el vínculo con los corredores que día a día hacen de la actividad un pilar fundamental en el desarrollo de la Ciudad.



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](http://www.garantina.com.ar) -  @tugarantina



JURA DE NUEVOS MATRICULADOS EN EL COLEGIO

# COMPROMISO, VALORES Y FUTURO PROFESIONAL



En el mes de septiembre, el Colegio Inmobiliario celebró con orgullo el acto de jura de 30 nuevos matriculados, quienes asumieron formalmente el compromiso ético y profesional que distingue a la institución.



**L**as ceremonias de jura de los nuevos matriculados, realizadas de manera presencial en la sede del Colegio Inmobiliario, se consolidan como momentos de profundo significado institucional y profesional. Más que un acto protocolar, cada encuentro representa un verdadero hito en la vida de quienes inician su trayectoria dentro del ámbito inmobiliario, así como una oportunidad para renovar los valores y la misión que orientan el accionar del Colegio.

Con un clima de solemnidad y emoción, el evento fue organizado con especial cuidado para que cada instancia reflejara la importancia del compromiso asumido. Desde el recibimiento cordial hasta el desarrollo del protocolo, todo fue dispuesto con un propósito común: celebrar la responsabilidad, la ética y el comienzo de una nueva etapa profesional para los flamantes corredores.

La participación activa de las autoridades del Colegio otorgó a la ceremonia un marco institucional destacado. Estuvieron presentes miembros de la Comisión Directiva,



fue la participación de destacados corredores inmobiliarios, quienes compartieron sus experiencias y brindaron herramientas prácticas para el ejercicio profesional. Las charlas abordaron temas centrales del presente y futuro del sector: las innovaciones tecnológicas que transforman el mercado, las nuevas tendencias de inversión y los cambios en los modos de habitar. Estas intervenciones no solo aportaron conocimiento actualizado, sino que también invitaron a reflexionar sobre los desafíos éticos, económicos y sociales que implica ejercer la profesión en un contexto dinámico y en constante evolución.



como también de Federico Conte y Jorgelina González, referentes del Departamento de Servicios al Matriculado. Su acompañamiento reafirmó el respaldo de la institución hacia los nuevos profesionales y evidenció el rol activo del Colegio en la formación, el acompañamiento y el crecimiento de sus matriculados. En sus intervenciones, se subrayó el compromiso permanente del Colegio con el desarrollo de una profesión que contribuye de manera directa al progreso urbano y a la calidad de vida de la comunidad.

Uno de los momentos más enriquecedores de la jornada





Con esta nueva camada de profesionales, el Colegio Inmobiliario renueva su vocación de acompañar, formar y fortalecer a quienes eligen esta noble profesión.

El cierre del acto estuvo a cargo de la presidente del Colegio, Nérida Abdala, quien ofreció un discurso inspirador y profundamente humano. En sus palabras, destacó la importancia de la ética como pilar fundamental del ejercicio profesional e instó a los nuevos matriculados a desempeñarse con integridad, vocación de servicio y compromiso social. Abdala remarcó, además, el papel transformador del corredor inmobiliario en la construcción de ciudades más justas, sostenibles e inclusivas. Su mensaje, cargado de sensibilidad y firmeza, convocó a los presentes a abrazar esta nueva etapa con entusiasmo y responsabilidad, haciendo hincapié en la formación continua como herramienta esencial para alcanzar la excelencia profesional y acompañar la evolución del sector.

De este modo, la jura se transformó en un verdadero

rito de paso: una ceremonia simbólica, pero profundamente significativa, que marca el inicio de una nueva etapa llena de desafíos, aprendizajes y oportunidades. También fue un momento para reafirmar el compromiso colectivo con una actividad que no solo moviliza inversiones, sino que construye vínculos, proyecta ciudades y mejora los entornos de vida.

Con esta nueva camada de profesionales, el Colegio renueva su vocación de acompañar, formar y fortalecer a quienes eligen esta noble profesión. Las ceremonias de jura continúan consolidándose, año tras año, como un espacio de celebración, reflexión y esperanza en un futuro mejor, sustentado en el trabajo, el conocimiento y los valores compartidos que distinguen a nuestra institución.

# Alquilá sin depender de nadie

Da el primer paso hacia la realización de tu proyecto

 **BLM GARANTIAS**  
Apoyamos tu sueño



**Trámite 100% online**



**Aprobación en 24 hs**



**3, 6, 9 y 12 cuotas**  
con tarjetas de crédito bancarias



**15% OFF en efectivo**

## Cotizá online

garantiasblm.com.ar  
O contactate al 11-7857-2067

@ blmgarantias

f Garantías BLM



# **ANA SCARDULLA**

DE ASESORAR AL PRESIDENTE  
RAÚL ALFONSÍN A INTEGRAR LA  
CONDUCCIÓN DEL COLEGIO



#### Por favor cuéntenos ¿quién es usted?

Mis comienzos dentro del mercado inmobiliario fue en el año 1998. Me inicié trabajando como martillera pública. Realizaba subastas en la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios de la Ciudad.

Además tenía mucha participación en las discusiones para organizar la actividad. Era una tarea que se desarrollaba en forma muy activa. Recuerdo las largas horas de debate con muchos colegas que participaban. Había varias propuestas en la que había idas y vueltas con las propuestas. La idea original era ir juntos los martilleros públicos y los corredores inmobiliarios. Pero surgieron muchas diferencias entre ambas profesiones. Y se decidió tomar distintos caminos diferentes, cada uno por su lado.

El 17 de mayo de 2007, la Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sanciona la ley 2340 que creó el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios (CUCICBA). La iniciativa fue del Diputado Jorge Enriquez, y fue publicada en el Boletín oficial N° 2711 del 25/06/07. Estuve muy involucrada en el tema porque trabajaba en el Consejo Deliberante, allí ingresé el 9 de Abril de 1984. En la actual Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires estuve en distintas áreas. Integré el despacho de la Diputada Marcela Larrosa. Fui la responsable del área de ceremonial para el diputado Enrique



Olivera. Y desempeñé funciones en las direcciones de generales de Protocolo y Ceremonial, Biblioteca, y Recursos Humanos. En la actualidad trabajo en la Subsecretaría de Relaciones Internacionales e Intercambio institucional, con el Subsecretario Dr Pablo Garzonio.

Mis estudios los realicé en la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Y le continuidad en la Universidad de Morón, donde me recibí de Corredora inmobiliaria, Martillera Pública y Tasadora Nacional. En relación a mi actividad laboral, mi inmobiliaria estaba situada en la calle Charcas, a 2 cuadras de la iglesia Guadalupe. Trabajar hasta el año 2011, donde la situación del país no ayudaba y afrontar otra realidad.

Como dirigente en el año 2022 juré en el Colegio Inmobiliario. Recibí el diploma de la mano de Marta Liotto, Presidente en su primer período 2021/2023. Integré la nómi-



Con Marta Liotto compartimos la pasión y el amor por la democracia y la profesión. El objetivo de esta conducción es acompañar y escuchar a los matriculados.



Junto a Diosa Pagana

na como Representa Asamblearia. Y en la actualidad tengo el privilegio de formar parte del Consejo Directivo de la institución.

#### ¿Cuál es su actividad dentro del Colegio ?

Me siento sumamente responsable y comprometida al ciento por ciento. Con la misma pasión que trabajé y luché por un país mejor con el presidente Raul Alfonsín. Voy a trabajar a la par con todas las autoridades. Poniendo lo mejor de mí con esfuerzo y dedicación con Marta Liotto, una mujer incansable, que cruza todos obstáculos. Con Marta compartimos la pasión y el amor por la Democracia con Alfonsín, y también compartimos el amor por nuestra profesión.

Es difícil ser Presidente del Colegio Inmobiliario. Hay muchos frentes abiertos. Su compromiso y misión es ponerlo de pie nuevamente. Este Colegio de CABA es el más prestigioso del país. Sólo Marta es capaz de ponerlo a su altura de nuevo.

El desafío en esta gestión es poner el foco en el hacer ya sea adentro y afuera de la institución.

Esta conducción, con Liotto a la cabeza, es un gran equipo profesional y mejor grupo humano. La profesión requiere asesorar y brindar una gestión integral sobre los bienes inmuebles.



Con mi hermanita Inseparables!

Este es un Colegio relativamente nuevo por lo que los cambios siempre son necesarios. Contamos con el portal propio que es "CABAPROP", una herramienta que está en continuo crecimiento. Contamos con la capacitación permanente, asesoramiento legal y abierto a inquietudes y necesidades.

Para nosotros lo más importante es el matriculado. La empatía, la entrega, la escucha, son algunas de las fortalezas que tiene esta nueva gestión. Y con este objetivo decidimos volver a las reuniones descentralizadas. Es decir encuentros donde el Colegio llega a los barrios para vincularse con los matriculados. La primera reunión se realizó en La Boca. Los colegas expusieron sus problemáticas y explicaron la expansión en la zona. Cada barrio tiene sus modalidades de trabajo y distintas necesidades. Vamos a continuar con la cercanía en todos los barrios. Estamos para acompañar y escuchar cara a

cara. Generamos la proximidad para producir un ida y vuelta con cada colega.

El proyecto número uno es la modificación estructural en el Colegio. Vamos a contar con un espacio de trabajo para aquellos colegas que necesiten puedan disponer de un espacio en el Colegio. Por otra parte vamos a seguir trabajando en todas las reformas que nuestra profesión necesite.

Con Marta Liotto a la cabeza, somos un gran equipo! Un excelente grupo de profesionales y lo más importante un gran equipo humano. Sólo queremos que el Colegio crezca y se expanda. Los colegas pueden participar con propuestas para un fin común: **AMAR, RESPETAR Y VALORAR A NUESTRO QUERIDO COLEGIO, CON LA INICIATIVA DE CADA DIA SER MEJOR.**

#### ¿Cuáles son las normas profesionales que usted destaca?

Los profesionales inmobiliarios debemos cumplir con las leyes que rigen la actividad. Las más importantes son la habilitación y la matrícula. Es indispensable contar con el título habilitante. También estar matriculado en la entidad colegiada correspondiente para ejercer legalmente. Por ejemplo para los corredores que operan en la Ciudad, es indispensable matricularse en nuestro Colegio.

Es crucial que los profesionales asesoremos a nuestros clientes sobre los aspectos legales de las transacciones inmobiliarias. Para ello debemos estar debidamente informados y capacitados.

La profesión requiere además distintas habilidades como las tasaciones. Es crucial brindar una gestión integral de los bienes inmuebles.

#### ¿Como fue la experiencia de trabajar con el presidente Alfonsín?

Tuve el honor de trabajar con el Dr. Raul Alfonsín, nuestro padre de la Democracia. Lo hice primero en la secretaría de enlace con las provincias, y luego en la secre-

Tuve el honor de trabajar con el Presidente Raúl Alfonsín, padre de la democracia durante su gestión de gobierno.



taría de Prensa. Tengo millones de anécdotas, y momentos compartidos. Estoy eternamente agradecida a los Alfonsín, a Margarita, y a Haydee mi Diosa Pagana ( risas).

Hay anécdotas que están en mi corazón. En una marcha bajo la lluvia, me abraza el entonces Presidente del Consejo Deliberante, Juan C. Farizano, y me propone trabajar con el Dr. Alfonsín! Recuerdo como si fuera hoy, no dormí en toda la noche. Al otro día cuando se abre la puerta y escuchamos su voz se me paralizó el corazón. Quedé yo de los tres postulantes que nos hicimos presentes. Meses antes le había dicho a mis padres que mi mayor deseo era trabajar con el Doctor. Y se me cumplió el deseo. Todos los deseos que se piden con fe y esperanza, a veces tardan, pero llegan. Agradezco a Dios por mis padres, Margarita y Pedro, que me dieron los valores de vida como el amor al prójimo y el sendero del bien. También al mono que me hizo amar la profesión, a Marta por continuar con el amor a la profesión. Y a mi hermana adorada, a mis chicos y Pili, y a Vane que hizo posible mi voz y mis palabras volcadas en una hoja.

#### ¿Cómo ve la dinámica del mercado inmobiliario ?

El mercado inmobiliario tanto en la dinámica de com-



praventa como en la de alquiler se ve muy afectada por la situación económica del país. Con la definición electoral se abre una expectativa favorable en el sector para mantener los niveles de actividad del año pasado.

Hay un factor que hay que destacar. La creciente cantidad de personas que viven solas ha modificado la demanda de los inmuebles pretendidos. Ya sea para la venta como para alquilar hay una mayor necesidad de propiedades de menor tamaño, como mono-ambientes y departamentos de uno o dos dormitorios. Además se buscan especialmente unidades en ubicaciones estratégicas de la Ciudad. La demanda se concentra en zonas bien ubicadas y con buena conexión de transporte ya que se busca comodidad y cercanía al trabajo o estudio.



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*



*Noche de tango*  
EN EL COLEGIO  
*SHOW EN VIVO*

ACTIVIDAD A BENEFICIO  
**DEL VOLUNTARIADO DE CUIDADOS  
PALIATIVOS DEL INSTITUTO ROFFO**

**VIERNES 14 NOVIEMBRE**

19.30 HORAS | ADOLFO ALSINA 1382. CABA

Con la participación de los cantantes:  
**Claudio Antonuccio, Jorge Tortosa, Luis Correa E Iván Espacio**

Cuarteto de guitarras:

**Quinto Espacio**

Bailarines:

**Silvana Ricutini Y Julián Romero**

y los profesores del taller de tango:

**Laura Amorosino Y Javier Guisado**

junto a sus alumnos.

*Entrada exclusivamente con un mínimo de 3 unidades de alimentos:*

\*Turrone sin tacc \*Galletitas de arroz dulces y saladas

\*Leche larga vida descremada \*Edulcorante \*azucar

\*Café \*te \*mate cocido \*Caramelos con y sin azucar

*O bien los siguientes elementos:*

\*Vasitos descartables termicos de 140 cm3

\*Revolvedores plasticos \*rollos de cocina

\*Termos de 13 a 15 litros

\*Carro de acero inoxidable

(Para el traslado de los desayunos)

Evento organizado por las Comisiones de:  
Responsabilidad Social Institucional y Cultura

# NUEVAS AUTORIDADES EN EL COLEGIO DE ESCRIBANOS DE CABA



**E**l pasado miércoles 15 de octubre, el Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires llevó a cabo el acto de asunción de sus nuevas autoridades para el período 2025-2027, en una ceremonia cargada de emoción y sentido institucional.

En representación del Colegio Inmobiliario, participaron Román Paikín, Vicepresidente 1°; Nicolás Mattera, Secretario; y Hernán Iradi, Representante Asambleario,

quienes acompañaron el evento en nombre de la institución, destacando el lazo de cooperación y respeto que une a ambos colegios profesionales.

La conducción del Colegio de Escribanos estará encabezada por María Magdalena Tato, quien asume la presidencia convirtiéndose en la segunda mujer en la historia de la entidad en ocupar ese rol. La acompañará Hernán Ferreti como Vicepresidente, junto a un equipo conformado mayoritariamente por mujeres, entre las que se destacan



Mariana Massone y Valeria Seibane, quienes desempeñarán las secretarías de la institución. Este recambio de autoridades simboliza no solo una nueva etapa institucional, sino también un impulso hacia una gestión más plural, inclusiva y participativa.

La ceremonia se desarrolló en el Salón Gervasio Posadas del edificio central del Colegio, un espacio que se llenó de colegas, invitados y referentes del ámbito jurídico y notarial. En un clima de calidez y entusiasmo, los presentes acompañaron con aplausos las palabras de la flamante presidenta, quien compartió un mensaje de profunda vocación institucional.

“Quiero que sepan que me mueve la convicción de que el Colegio no pertenece a una persona ni a un grupo, sino a todos los escribanos y escribanas que lo integramos. Su verdadera fuerza está en la capacidad de trascendernos, de permanecer firme más allá de los nombres y de las gestiones”, expresó Tato con emoción.

En su discurso, la nueva presidenta subrayó la importancia del trabajo en equipo como eje central de su gestión:

“Creo profundamente en el valor del trabajo colectivo, tanto con los empleados del Colegio, cuya dedicación es indispensable, como con cada escribano y escribana que, desde su lugar, aporta a engrandecer nuestra profesión”.

Por su parte, la secretaria Valeria Seibane reafirmó la proyección social que guiará a la nueva conducción, haciendo hincapié en la función del notariado como servicio a la comunidad:

“Nuestra misión es clara: ser un servicio para la sociedad, actuando con honestidad, transparencia, innovación y apertura. Estamos convencidos de que el notariado tiene un rol activo en la construcción de una comunidad más justa, segura y solidaria”.

El acto concluyó en un clima de optimismo y compromiso, con un fuerte reconocimiento a la gestión saliente y una mirada puesta en los desafíos por venir. Desde el Colegio Inmobiliario, los representantes presentes felicitaron a las nuevas autoridades, destacando la importancia de fortalecer los lazos entre ambas instituciones y de continuar trabajando de manera conjunta en iniciativas que promuevan la transparencia, la ética profesional y la mejora continua de los servicios a la comunidad. Con esta nueva etapa, el Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires inicia un ciclo de gestión que combina renovación, compromiso y visión de futuro, reafirmando el valor del notariado como pilar esencial en la construcción de una sociedad más equitativa y confiable.



# FESTEJO DE CUMPLEAÑOS PARA NUESTROS MATRICULADOS



**C**ada mes, el Colegio Profesional Inmobiliario organiza un encuentro especial para celebrar los cumpleaños de los matriculados que cumplen años durante ese período.

Se trata de un almuerzo informal —con riquísimas pizzas— en el que los directivos del Colegio comparten un momento de distensión junto a los matriculados, en un ambiente relajado y de camaradería.

Este espacio tiene como objetivo fortalecer los lazos entre colegas, propiciar el intercambio de ideas y propuestas, y brindar la oportunidad de que los matriculados se conozcan entre sí y puedan dialogar directamente con las autoridades del Colegio.

Una ocasión para celebrar, compartir y seguir construyendo juntos la comunidad profesional inmobiliaria.



La misión principal del Colegio Profesional Inmobiliario es jerarquizar la actividad, promoviendo estándares de calidad, transparencia y ética que fortalezcan la confianza en el sector y aporten un valor agregado a la sociedad. Este compromiso es la base sobre la cual el Colegio construye su labor cotidiana, orientada a brindar respaldo, representación y acompañamiento a todos los profesionales matriculados.

Desde su creación, la institución ha trabajado de manera sostenida para consolidar la figura del corredor inmobiliario como un actor clave en la vida económica y social del país. En un mercado en constante evolución, donde la tecnología, las nuevas modalidades de trabajo y las expectativas de los clientes transforman los modos de ejercer la profesión, el Colegio asume el desafío de impulsar una práctica profesional cada vez más sólida, actualizada y comprometida con el bien común.

Durante los últimos años, la institución ha redoblado sus esfuerzos para ofrecer más y mejores oportunidades de capacitación, adaptándose a las nuevas necesidades del sector y consolidándose como un referente indiscutido en materia de formación continua. Las propuestas abarcan desde temáticas técnicas —como tasaciones, legislación, marketing inmobiliario o gestión comercial— hasta contenidos transversales que promueven el desarrollo personal y profesional, como liderazgo, negociación, comunicación efectiva o innovación tecnológica.

Los espacios de encuentro y diálogo que promueve el Colegio permiten a los matriculados acercarse a las autorida-

des, expresar sus inquietudes, compartir propuestas y formar parte activa de la vida institucional.

De esta manera, el Colegio Profesional Inmobiliario reafirma su rol como pilar fundamental en la jerarquización del sector, impulsando una comunidad de profesionales capacitados, éticos y comprometidos con el desarrollo sostenible del país. Seguimos estrechando los vínculos que nos unen como corredores inmobiliarios.



# BENEFICIOS PARA VOS

En el Colegio, nuestra prioridad es acompañar y respaldar a cada uno de nuestros matriculados. Por eso, la Comisión de Servicios al Matriculado trabaja de manera constante para ofrecer beneficios diseñados no solo para fortalecer la labor profesional, sino también para mejorar la calidad de vida de nuestros colegas. Escuchamos atentamente sus necesidades y transformamos esas inquietudes en convenios exclusivos y ventajas concretas, reafirmando nuestro compromiso de estar siempre cerca de quienes forman parte de nuestra comunidad.



**Colegio Inmobiliario**

BENEFICIOS AL MATRICULADO

*Descubrílos*

## IMPRENTA YAZACOPY



**20% Descuento**

20% efectivo, y 10% pago realizado con Mercado Pago, débito o transferencia.



Contacto:  
Hernán Yaines  
4826 6335 / 4826 5863

Mail:  
yazacopy@gmail.com  
Av. Santa Fe 2844, Local 54



**Colegio Inmobiliario**

BENEFICIOS AL MATRICULADO

*Descubrílos*

## NITIDOVISUAL

IMPRESIONES DIGITALES DE ALTA CALIDAD.



**15% Descuento**

15% en efectivo o transferencia. Consultar envíos a domicilio.

- +Carteles de vinilo y autoadhesivos.
- +Letras con ojales.
- +Carteles con bastidor de madera.
- +Merchandising: llaveros, tazas, cuadernos, anotadores.
- +Fajas autoadhesivas y PVC.
- +Pad con logos de tu inmobiliaria.
- +Letras 3D.
- +Termos y botellas sublimadas.
- +Indumentaria: chombras, buzos y remeras.



Contacto:  
Bralan Sánchez  
112705016

Enzoala 1575, San Justo - Pcia. Buenos Aires  
www.nitidovisual.com.ar  
@nitidovisual



**Colegio  
Inmobiliario**



BENEFICIOS AL MATRICULADO

# HOTELES

*Descubrilos*



**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**





Colegio  
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

*Descubrílos*

## SEGURO DE CARTELES



Seguro de responsabilidad civil carteles daños a terceros.



Contacto:

Agustin Malaspina  
116553 2820

Mail: [amalaspina@careasesores.com.ar](mailto:amalaspina@careasesores.com.ar)  
[info@careasesores.com.ar](mailto:info@careasesores.com.ar)

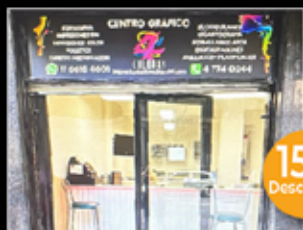


Colegio  
Inmobiliario

BENEFICIOS AL MATRICULADO

*Descubrílos*

## GRÁFICA 4 COLORES



15% en efectivo y 10% con Mercado Pago y transferencia.



Contacto:

María Pellegrino  
1166184601

Charcas 4433



## BENEFICIOS

**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. 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).

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

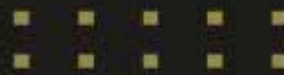
**YAZACOPY:** (Imprenta) 20% efectivo, y 10% pago realizado con Mercado Pago, débito o transferencia. Av. Santa Fe 2844. (4826-6335).

**Gráfica 4 colores:** (Imprenta) 15% en efectivo y 10% con Mercado Pago y transferencia. Charcas 4433. (1166184601).

**NITIDOVISUAL:** (Impresiones) 15% en efectivo o transferencia. Esnaola 5575. San Justo. Pcia. Buenos Aires (1121703016).



Colegio  
Inmobiliario



BENEFICIO AL MATRICULADO

# BRASIL 2026

SALIDAS ENERO Y FEBRERO

*Descubrílo*

CONSULTAR OTROS

**DESTINOS TURÍSTICOS Y SALIDAS**



Para mayor información:

María Chiarotti

[maria@mercadoturistico.tur.ar](mailto:maria@mercadoturistico.tur.ar)

113 775 6373

FAMILIA  
INMOBILIARIA



# CIFRE: 80 AÑOS EN EL RUBRO INMOBILIARIO

Es la empresa que fundó don Antonio Cifre. Hoy trabajan Claudio, su hijo Danel, su hija Nadine y su sobrino Nahuel. Son tres generaciones unidas por la pasión sobre el mundo inmobiliario. Comparten una filosofía basada en la innovación constante. Son referentes en el corredor noreste de CABA.

POR DIEGO COLOMBRES

## ¿Cómo comenzó en la compañía?

**Claudio Cifre:** “Mi abuelo fue quien le inculcó el gen inmobiliario a mi padre, Antonio, el fundador. Luego surgió esta hermosa esquina donde estamos hoy, en Mosconi 2699.

Empecé colocando carteles, a los 14 años. Hoy tengo 62, así que llevo más de 40 años en el rubro. En aquel entonces me gustaba decir que era el \*gerente general de colocación de carteles\* (risas)”.

## ¿Cómo se colocaban en aquella época?

**Claudio Cifre:** “Se hacían con clavo gancho. No había zuncho ni alambre. Eran clavos con forma de L que se golpeaban hasta enganchar. Como era chico y atlético, me subía a plazas y árboles, y los colocaba. Hice eso desde los 14 hasta casi los 18 años. Desde entonces soñaba con ser empresario, así que luego empecé a recorrer todo el camino

de la actividad: ventas, tasaciones, dirección. Mi padre vio nacer las sucursales de Urquiza y Devoto, aunque no llegó a conocer la de Belgrano. Siempre recorrimos Belgrano buscando locales, hasta que finalmente encontramos uno. Fue un sueño cumplido.”

## Cada sucursal fue cómo ampliar la familia...

**Claudio Cifre:** “Para mí, cada sucursal es como un hijo. No porque tengamos uno en cada local (risas), sino porque las obras y las oficinas son fruto de nuestra pasión. Todo lo hacemos con amor por el trabajo. Sin pasión, no se puede crecer. Y tampoco hay que hacerlo solo por dinero: el dinero es consecuencia de hacer las cosas bien. Si trabajas solo por los billetes, todos te parecen iguales; no hay pertenencia ni vocación.

Esta es una profesión que exige tiempo y compromiso.

Le dedicamos mucho a la conversación con la gente. Así mejora la calidad en la comunicación y calidez en los vínculos. Cada seis meses tenemos que hacer un cambio empresarial. Hace 22 años me dedico a tasar. Además capacito al personal comercial. -*Nahuel Cifre*



No se puede trabajar solo por el dinero. Hay que hacerlo con amor, porque en definitiva ayudamos a las personas a cumplir un sueño: tener su casa. Esa es nuestra función social. No trabajamos con inversores eventuales, sino con familias. El 70% de las reservas proviene de gente que vive en nuestras zonas de influencia, y el resto son familias que se mudan a ellas. Realmente mudamos familias, desde el inicio hasta el final.”

¿Como es la relación con los clientes?

**Nahuel Cifre:** “Nos enfocamos en el trato cotidiano, en conversar con el cliente y escuchar sus devoluciones. Esa comunicación genera calidad y calidez. Siempre digo que busco hacer crecer la empresa dentro de mi familia. No improvisamos: estudiamos cada paso, nos adaptamos y ‘surfeamos’ la ola, como toda empresa argentina con historia.”

La empresa trabajó mucho en tecnología.

**Nahuel Cifre:** “En su momento fue la fotografía profesional. Luego el tour virtual 360°, los videos verticales para redes sociales y la digitalización de planos. Siempre avanzamos.”

**Claudio Cifre:** “Tenemos un lema interno: cada seis meses debe haber un cambio empresarial. En su momento fue tener los teléfonos con los números parecidos, después ampliar y abrir una sucursal. La innovación permanente es la clave de la permanencia. Lo que no hacemos nosotros, lo hará la competencia.”

**Nahuel Cifre:** “Somos una inmobiliaria tradicional, con más de 80 años de historia, pero a la vez moderna. Esa combinación de trayectoria y actualización constante nos define.”

**Claudio Cifre:** “Hace 12 años que hacemos videos profesionales. Elegimos personalmente la primera foto de cada propiedad, y pedimos al propietario que nos dé su opinión. Nadie conoce mejor la propiedad que su dueño. Soy muy obsesivo con los detalles: la orientación del inmueble, la descripción precisa, la información completa. Todo eso marca la diferencia. Somos eficientes porque hacemos todo en el momento. El proceso es lo que garantiza la excelencia.”

**Danel Cifre:** “Tenemos muy estudiado cada proceso, cada segmento. Sistematizamos cómo funciona la empresa para dar el mejor servicio posible. Esa estructura nos permite exprimir cada etapa al máximo. Hasta ahora, esa manera nos dio resultados.”



Empece a trabajar a los 14 años con mi padre. Tengo 40 años en el rubro inmobiliario. Cada sucursal para mí es como un hijo. Hoy tenemos cuatro sucursales, y somos referentes inmobiliarios en el corredor noroeste de la Ciudad. Hoy le diría a mi viejo, misión cumplida. -*Claudio Cifre*

#### ¿Cuál es el secreto del trabajo en familia?

**Claudio Cifre:** “Hay dos premisas que seguimos desde mi padre. La primera: cuando entra un nuevo integrante, no se trata de dividir lo que hay, sino de agrandar el negocio. Si uno reparte lo existente, genera conflicto. Hay que producir más. La segunda: dividir tareas. Cada uno debe tener una función distinta. Quien no cumple la suya, no puede criticar. Eso evita competencias internas y mantiene el orden. El aporte de Danel y Nahuel fue la innovación. Mientras ellos impulsaban la expansión, yo me dediqué a la arquitectura.”

**Nahuel Cifre:** “Yo entré en 2003, haciendo mate cocido (risas). Tenía 16 años, iba al colegio y después venía a la inmobiliaria. Hoy llevo 22 años en la empresa. Soy martillero, corredor y tasador. Empecé como vendedor, y cuando falleció mi abuelo en 2009 me especialicé en tasaciones. Actualmente capacito a los comerciales de todas las sucursales. Me llevo un día a cada uno para tasar juntos. Siempre trabajé de la mano de mi tío, que es mi padrino y casi un segundo padre.”

#### ¿Qué exige el apellido en la empresa?

**Danel Cifre:** “El apellido Cifre es una responsabilidad, un impulso constante. Te exige estar a la altura. Nunca nos quedamos en la cómoda ni nos conformamos con un buen mes. Siempre vamos por más.”

**Nahuel Cifre:** “Cifre es una marca de consulta. Tal vez no todos compren o vendan con nosotros, pero la mayoría nos consulta. Somos referentes, no solo en Villa Pueyrredón, sino en todo el corredor noroeste de la Ciudad. Eso se debe a nuestra historia, a la coherencia y a la seriedad.”

**Claudio Cifre:** “Somos una empresa que administra bonanza. Por lo que todo se hace más llevadero. Tuvimos épocas difíciles, pero siempre nos mantuvimos en la línea de flotación. En pandemia fue el único tiempo en que la empresa perdió dinero en toda su historia.”

#### ¿Como fue tu ingreso a la empresa?

**Danel Cifre:** “Yo entré en una etapa más estructurada, con áreas bien definidas. Pasé por ventas, por mostrar propie-

Tenemos una trayectoria como empresa que combina tradición, profesionalismo, y visión de futuro. Estoy en el cierre de las operaciones que consiste en hablar con los compradores y con los vendedores. Además participo en la gerencia actual.

*-Danel Cifre*

dades, por las tasaciones con Nahuel, y finalmente me sumé a los cierres de operaciones. Hoy me ocupo de los cierres y de la gerencia. Trabajo con el equipo comercial en capacitaciones y nuevas metas de crecimiento. Cada seis meses revisamos procesos y buscamos mejorar. Es un ritmo intenso, pero muy estimulante.”

**¿Cómo fue ganarse el respeto de los clientes siendo tan joven?**

**Danel Cifre:** “Fue un desafío que trabajé mucho. Lo superé con conocimiento, profesionalismo y experiencia. Me crié escuchando hablar de ladrillos todos los días, así que conozco el terreno. Y eso se demuestra en una primera conversación con el cliente. Con los años, la edad dejó de ser un tema.”

**Claudio Cifre:** “Por tener cuatro oficinas, tenemos un poder de venta mensual muy grande. Por lo que Danel tiene más experiencia en cierres que muchos profesionales de 50 años. Pero para llegar ahí, pasó un año entero escuchando y aprendiendo antes de salir solo al campo.”

**Nahuel Cifre:** “La gente valora mucho ser atendida por algún Cifre. Que un responsable de la firma vaya personalmente a tasar su propiedad, los reciba en las oficinas, los asesore en la negociación y los acompañe el día de la escritura. Incluso, puedan ser reubicados en su nueva propiedad. Ese contacto directo es invaluable.”

**¿Qué valor adicional tiene ser profesional inmobiliario?**

**Claudio Cifre:** “Ser profesional te abre la cabeza. Te enseña a convencer, a escuchar y a aprender de otros. Siempre aconsejo estudiar, recibirse y seguir formándose. Hacer un

máster, cursos de marketing, de ventas o gerenciamiento. En mi caso, soy arquitecto y el máster de gerenciamiento “lo hice de grande.”

**Nahuel Cifre:** “Estamos agradecidos a la vida por las oportunidades. Nos encanta trabajar y funcionamos muy bien como equipo. En las malas también hay unión, y ahí es donde realmente se pone a prueba todo.”

**Danel Cifre:** “Tenemos un equipo fuerte y unido. Somos 25 personas, con comunicación fluida y horizontal. También contamos con el acompañamiento del Colegio Inmobiliario, que siempre está disponible para lo que necesitamos.”

**Claudio Cifre:** “A los jóvenes les digo que abracen esta profesión, porque es hermosa. Cada día es distinto, los desafíos cambian y la gente te lo agradece de corazón. Haciendo las cosas con honestidad, no hay forma de fallar. Somos transparentes y aprendimos a corregir el rumbo cuando algo no sale. No le tengan miedo a la empresa familiar: las generaciones no la destruyen si hay profesionalismo. La destruye quien no está enfocado.”

**¿Qué le diría a su padre si pudiera tenerlo enfrente?**

**Claudio Cifre:** “Le diría misión cumplida. Gracias por enseñarme cómo ser, por darme valores y por mostrarme el camino. Los mismos valores y forma de trabajo que él me transmitió, yo se los pasé a mis hijos y sobrinos. En Cifre no bajamos honorarios, pero no somos capaces de subirlos. Cobramos lo justo, respetando nuestro trabajo. Mi padre vio nacer las tres primeras sucursales y disfrutó esta esquina de Mosconi. Se fue con el orgullo del deber cumplido.”

- 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](http://www.geler.com)

[info@geler.com](mailto:info@geler.com)

**3991-1090**

PARA PUBLICITAR EN LA REVISTA

**CUVICBA**

Nos pueden llamar al: 4124-6059

[scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar](mailto:scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar)

de lunes a viernes de 10 a 17 hs.



# INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LAS INMOBILIARIAS

Estuve en el Colegio Inmobiliario dando una charla sobre Inteligencia Artificial. Lo que sigue son algunas de las reflexiones que surgieron sobre el momento transformador que estamos viviendo, un período en el que la Transformación Digital y especialmente la Inteligencia Artificial están redefiniendo las reglas del juego.



POR GUSTAVO GUARAGNA

**N**o se trata solo de una época de cambios, sino de un verdadero cambio de Era, y la industria del Real Estate, con su rica historia, se encuentra en el epicentro de esta revolución.

### Navegando la "Modernidad Líquida": Velocidad, incertidumbre y complejidad

Me gusta citar a Zygmunt Bauman, quien acuñó el término "modernidad líquida" para describir nuestra realidad. Esta se caracteriza por la incertidumbre, la volatilidad y la complejidad. Lo que antes eran cambios generacionales o de décadas, ahora se manifiestan en cuestión de meses o semanas. Esta aceleración y la creciente complejidad exigen que nuestros modelos de negocio no se conformen con pocas variables, sino que gestionen una muchísima cantidad de variables para ofrecer productos y servicios más cercanos, más acordes del cliente potencial. Los negocios que no desarrollen una agilidad de negocios y una adaptación constante al cambio enfrentan riesgos existenciales. Es un llamado a repensar cómo interactuamos con el mercado y con nuestros clientes.

### La IA desafía nuestros sentidos: ¿Qué es real?

Uno de los aspectos más impactantes de la IA es cómo nos obliga a cuestionar la realidad misma. Ya no podemos creer más y confiar más en nuestros sentidos. La tecnología actual puede generar audios e imágenes prácticamente indiscernibles de los reales. Esto lo vemos desde fotos de propiedades tan retocadas que distan de la realidad, hasta la creación de actores digitales para asegurar la máxima afinidad con la audiencia. Este fenómeno trastorna todos los mercados, y el inmobiliario no es la excepción.

### La democratización tecnológica: Una oportunidad dorada

A diferencia de épocas anteriores, donde la innovación era privilegio de grandes corporaciones y estados, la llegada de internet y la computación móvil ha democratizado el acceso a herramientas potentes. Hoy, los individuos y las empresas más pequeñas pueden adoptar tecnologías más rápido que las grandes corporaciones. Esta es una gran oportunidad para los profesionales y las empresas medianas y pequeñas del sector inmobiliario, ya que poseen menos ataduras y son más propensos a adoptar el cambio.





### Entendiendo la Inteligencia Artificial: Un artificio que aprende de ejemplos

El concepto de inteligencia artificial se remonta a la posguerra y a figuras como Alan Turing y John McCarthy, quienes exploraron la capacidad de una máquina de imitar el pensamiento humano. La IA va más allá de tener mucha memoria o velocidad de cálculo; su esencia radica en la capacidad de adaptación, de aprender cosas nuevas y de aplicar ese conocimiento en contextos diferentes.

El aprendizaje automático (Machine Learning) permite que las máquinas aprendan con ejemplos, no mediante una programación paso a paso como en el pasado. Es como un deportista o un mago que, a fuerza de ensayo y error y de ver una y otra vez ejemplos, desarrolla una habilidad que incluso le cuesta describir. Las máquinas actuales no comprenden

el mundo ni tienen sensibilidad del dato que producen. La IA de hoy es, en esencia, un autocompletar maravilloso que predice la siguiente palabra o la acción más probable en un contexto dado.

El auge de la IA que vemos hoy se debe a dos factores clave: el crecimiento exponencial de la potencia de cómputo (gracias a la Ley de Moore) y la explosión de datos digitales y de comportamiento de usuarios generados por la computación móvil.

### Aplicaciones prácticas en el Real Estate: Hacia la hiperpersonalización

La IA se erige como una herramienta fundamental en el camino hacia la automatización e integración de procesos. En mi compañía, Snoop Consulting, trabajamos con una

Los negocios que no desarrollen una agilidad de negocios y una adaptación constante al cambio enfrentan riesgos existenciales. Es un llamado a repensar cómo interactuamos con el mercado y con nuestros clientes.

herramienta -ClickUp-, que permite modelar procesos sin necesidad de programación, habilitando un abanico de posibilidades para el sector inmobiliario:

- **Organización del trabajo:** Visualizar actividades en calendarios, en mapas (para optimizar rutas de visita) o en tableros Kanban para una gestión de tareas eficiente.

- **Generación de contenido marketing:** Crear descripciones de propiedades y anuncios persuasivos, adaptados al tono y mensaje requerido, a partir de la información básica de la propiedad.

- **Agentes de IA:** Son automatizaciones de procesos que pueden, por ejemplo, contactar clientes, concertar citas en la agenda, publicar automáticamente en redes o portales, o buscar propiedades que “matcheen” mejor con las necesidades de un cliente.

- **Análisis de conversaciones:** Grabar, transcribir y resumir llamadas o reuniones (Meet, Zoom, WhatsApp), extrayendo requerimientos, próximos pasos y decisiones, convirtiéndolos en tareas accionables.

- **Notificaciones automatizadas:** Enviar avisos por email ante cambios en el estado de una tarea o propiedad.

- **Gestión de clientes (CRM):** Capturar datos de interesados, vincularlos a propiedades y registrar todas las actividades. Esto permite una integración de información de diversas plataformas, incluyendo la extracción y migración de datos de sistemas antiguos a nuevos, de manera más sencilla y económica que antes.

Un cambio de paradigma que la IA nos permite impulsar es el paso de un mercado históricamente centrado en el dueño de la propiedad a uno enfocado en el relacionamiento y la atención a la demanda, es decir, al cliente que busca alquilar o comprar. La digitalización y la IA nos dan las herramientas para gestionar esa demanda de una manera mucho más personalizada. Esto incluye, por ejemplo, maquillar digitalmente fotos de propiedades para que se adapten al perfil específico de un cliente o predecir el valor potencial de una propiedad tras una remodelación.

### Repensando el negocio y el valor agregado

En los tiempos que vivimos, es fundamental que el sector del Real State se replantee su modelo de negocio, su interacción con el cliente y se pregunten en dónde agregan valor. La IA no es una herramienta cerrada, sino una plataforma que combina información, contexto y herramientas. La innovación es un viaje, no un destino. Cuanto antes se inicie este proceso de transformación y adaptación, mejor posicionados estarán los profesionales del real estate para competir y capitalizar estas poderosas herramientas. No teman a los errores; lo importante es comenzar a explorar.

### SOBRE EL AUTOR

#### » GUSTAVO GUARAGNA

Mago por vocación y empresario por profesión. Socio fundador, Presidente y CEO de Snoop Consulting, empresa de servicios de software premiada por "Excelencia Institucional Empresaria" (Coloquio Idea), por su "Trayectoria Empresarial" y elegida como una de las 5 más innovadoras de la Argentina. Guaragna fue elegido en 2017 como CEO DEL AÑO por la CESSI (Cámara de la Industria Argentina del Software) y en 2010 quedó #69 en el ranking de las personalidades con mejor imagen empresarial del país.

Es convocado como speaker en temas de Inteligencia Artificial, negocios e innovación en distintos países. En 2010 participó de INDIASOFT y en 2011 representó a la Argentina en Polonia como presidente de PLATA.

Amante del arte y de la ciencia es mago desde los ocho años, dicta conferencias sobre la especialidad y ha actuado en el mítico "Magic Castle" de Hollywood.



Colegio  
Inmobiliario

# BENEFICIOS AL MATRICULADO



## CONVENIO CON Estética Funcional

**30% OFF**  
En efectivo

Beneficio exclusivo  
para todos  
los matriculados  
y empleados.

**10% OFF**  
Otros métodos  
de pago

*Estética*<sup>®</sup>  
FUNCIONAL  
.com.ar

CONOCÉ Y APROVECHÁ EL PROGRAMA DE BENEFICIOS EXCLUSIVOS:

whatsapp: (11) 2407 6453  
[www.esteticafuncional.com.ar](http://www.esteticafuncional.com.ar)



# LA EMPRESA FAMILIAR COMO PRIMER TRABAJO



POR EL ING. JOSÉ BERRA

**N**o es común encontrar empresas familiares de primera generación profesionales. Esto está casi restringido a la creación de empresas de nicho vinculadas a productos o servicios de alta tecnología que nacen a partir de algún estudiante universitario.

Pero por lo general hay que esperar por lo menos una generación para que aparezcan los primeros esbozos de una empresa profesionalizada. Y podríamos decir que es todavía mas adelante, cuando se ha instrumentado el proceso de sucesión que suele dar comienzo esta etapa.

Antes de ello hay en la empresa familiar una especie de “tolerancia hacia el personal incompetente” que va desde los empleados históricos a los que cuesta mucho dinero despedir pese a que hacen sobrados méritos para quedar fuera de la organización, como así también los hijos que no siempre

están capacitados para las tareas que desarrollan o a veces no ponen el mayor esfuerzo inicial para el logro de una empresa competitiva.

Estos empleados históricos suelen aprovechar que el hijo que se incorpora a las filas, tampoco tiene habilidades desarrolladas y ocupa posiciones por ser “hijo de” y no por el mérito de haber ido escalando posiciones de acuerdo a su nivel de competencia.

Digamos que el principal escollo para profesionalizar la empresa es la falta de recursos para despedir al personal no competente y los lazos sentimentales que hacen mas difícil esa toma de decisión por parte del fundador.

Existen dos condiciones excluyentes para poder ocupar un sillón de dirección, la idoneidad y la confianza. No tiene sentido que una empresa designe a un directivo de los considerados como mas capaces del mercado y permitir que este



Digamos que el principal escollo para profesionalizar la empresa es la falta de recursos para despedir al personal no competente y los lazos sentimentales que hacen mas difícil esa toma de decisión por parte del fundador.

haga negocios por su lado o que afecte el patrimonio de la empresa con acciones que lo favorezcan individualmente.

En las empresas familiares es común priorizar la confianza por sobre la idoneidad eligiendo a alguien de la familia que “se que no me va a robar” por sobre alguien mas capacitado para llevar adelante un negocio con quien no se han desarrollado lazos de confianza.

Es una realidad y negarla es ir en contra del sentido común del empresario, por lo que existe un solo camino para que la empresa no pierda competitividad: formar al hijo sucesor (y a todos los familiares que trabajan en la empresa) en las habilidades necesarias de gestión.

La profesionalización no implica solo contratar nuevo personal con mayores habilidades, es un proceso que implica un gran esfuerzo de capacitación para todos los que están trabajando en la empresa.

Una vez mas, vale la pena recordar que poner a un hijo en una posición para la cual no está capacitado es un serio peligro para la competitividad de la empresa y tarde o temprano surgirán problemas en la misma familia cuando un pariente se queje en público de la falta de idoneidad y la consecuente pér-

didada de patrimonio producida por la mencionada incapacidad.

El argumento de “lo pongo ahí, ya aprenderá” es bueno pero peligroso. La propuesta es que el hijo intente conseguir trabajo en otra organización si es que no está capacitado para ingresar en el emprendimiento familiar, y luego de haber aprendido, regrese a aplicarlo a la empresa familiar.

Vale aquí una aclaración. Cuando hablamos de profesionalizar o de capacidades no estamos hablando de obtener un título de grado o haber tenido buenas calificaciones. Ni siquiera hablamos de inteligencia.

La mayoría de los pésimos alumnos que compartieron la escuela secundaria con quien escribe, son titulares actualmente de empresas consolidadas y prestigiosas mientras que varios alumnos brillantes continuaron estudios universitarios y trabajaron en empresas muy profesionales que terminaron prescindiendo de ellos promediando sus 50 años lo que provocó que recién a esa edad comenzaran a pensar en desarrollar actividades de forma independiente.

En términos económicos los peores alumnos desarrollaron empresas en épocas mas tempranas y pudieron consolidarlas mas fácilmente que aquellos con estudios



que eligieron el camino de la relación de dependencia. Así como la empresa comenzó con mas fuerza que otra cosa, a partir de que la misma ha tomado vuelo, la forma de crecer tiene que ver mas con la inteligencia y el compromiso de los que trabajan en ella que del esfuerzo y tiempo dedicado a la misma.

En definitiva lo que se inició con trabajo duro debe ser agrandado con inteligencia, y eso se logra teniendo mejores recursos humanos que la competencia.

Confiamos que la incorporación de los hijos a la empresa contribuya a esto y que logren a mediano plazo rodearse de ejecutivos con mas capacidad que ellos mismos.

No está de mas recordar que los empresarios se distinguen por su capacidad de asumir riesgos y hay muchos profesionales que darán lo mejor de sí pero que no tienen esa predisposición por lo que serán excelentes perfiles que permitirán hacer crecer la empresa. No rodearse de empleados mas capaces que el propio empresario podría poner en riesgo la supervivencia misma del empresario.

La profesionalización de una empresa suele comenzar con el desarrollo de mandos medios producto del diseño de una

estructura organizacional que incluya la descripción de puestos y funciones de cada uno de los miembros de la organización.

El titular de la empresa deberá haber trabajado en capacitar a sus sucesores en la toma de riesgos para no incorporar a la empresa a hijos que se sientan cómodos. El asumir riesgos calculados es una de las mayores capacidades que tiene que tener un hijo empresario.

## 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](http://www.hijosempresarios.com.ar)  
IG, institutohijosempresarios  
11-31800447

# LA REVISTA DE CUCICBA

Esta edición festejamos nuestro **número 28** sin interrupción



**A**gradecemos 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.





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](mailto:info@colegioinmobiliario.org.ar)

[colegioinmobiliario.org.ar](http://colegioinmobiliario.org.ar)



**SI VAS A**



**TASAR**



**VENDER**



**COMPRAR**



**ALQUILAR**

**CONSULTÁ SIEMPRE CON UN  
CORREDOR INMOBILIARIO  
MATRICULADO**

Protegé el valor de tu tiempo y asegúrala 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](http://www.colegioinmobiliario.org.ar)