

# CUJICBA

ABRIL 2024  
AÑO VII - NÚMERO 21



TODAS LAS INMOBILIARIAS EN UN SOLO LUGAR

**CABAPROP.COM.AR**



¡Nos renovamos!

# Finaer

Garantías para alquilar

Somos la garantía para alquilar  
más elegida por los profesionales inmobiliarios.

Hoy cambiamos nuestra imagen manteniendo  
intacta nuestra esencia: ser la solución  
para poder alquilar con tranquilidad.

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**

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



# TRABAJAMOS POR UN MEJOR COLEGIO PARA TODOS LOS INMOBILIARIOS



**D**esde el primer día de nuestra asunción en la presidencia del **Colegio Inmobiliario**, nos pusimos a trabajar en el portal **CABAPROP**. Es una tarea que continúa el plan diseñado en la **anterior gestión de Marta Liotto**.

Es importante este desarrollo porque le ofrece a los inmobiliarios una herramienta indispensable para su crecimiento en la actividad. Y ya le da acceso a miles de nuestros profesionales a una amplia base de propiedades y clientes, con el valor agregado de tener, nuestro portal, un alto grado de seguridad con la garantía del Colegio.

Con este objetivo en avance, primero le dimos participación a los matriculados con la convocatoria y constitución de la comisión **CABAPROP**. Luego optimizamos el funcionamiento del portal con mejoras operativas. Además aumentamos las acciones de capacitación para un mejor y completo uso de la web. Por otra parte, multiplicamos la campaña para sumar inmobiliarios y sus productos. Y por último, calificamos y aumentamos la oferta y calidad de inmuebles en el sitio.

Otra de las decisiones, fue la constitución de la **Comisión de prensa, publicidad y comunicación**. Su objetivo es lanzar el plan publicitario de **CABAPROP**. Esto incluye la producción, realización, y presentación de su campaña de publicidad. El cronograma de acciones publicitarias se hará en medios de prensa, redes digitales, soportes institucionales, y en espacios de vía pública, entre otros.

El tercer punto en la comunicación de **CABAPROP**, es la integración de publicidad con difusión. Se está implementando una estrategia de articulación entre la comunicación interna (hacia los matriculados), los mensajes públicos institucionales (prensa, redes digitales, diseño y publicidad), con la organización de eventos y capacitaciones para los inmobiliarios. En todos estos ámbitos se hablará del portal, sus productos, y de su **pertenencia al Colegio**.

Por otra parte, desde el **Consejo Directivo**, buscamos darle volumen, agilidad, y ductilidad al servicio y función de la organización. Se trabaja en las unidades de gestión para diseñar las acciones en las diversas áreas, coordinar una estrategia institucional, y ejecutar los objetivos planteados. Además se evalúa, analizan, y/o rectifican las tareas realizadas. Muchas actividades se hacen por iniciativa, participación, y generadas por las comisiones de matriculados.

Otro de los objetivos de nuestra presidencia es la **profesionalización** en la gestión de las distintas áreas del Colegio Inmobiliario. Estamos implementando una administración **planificada, transparente, con objetivos concretos y supervisión permanente**. Estamos trabajando con conceptos de equipo, liderazgos empáticos, e integración y cooperación entre todos los integrantes de la institución.

El área de **Administración** se rediseñó por completo. Se dispusieron objetivos de planificación, economicidad, y evaluación. En el área de **Jurídicos**, se está implementando una capacitación para la mejor atención y gestión a matriculados. También en el área de Asuntos en **Comunicación Institucional**, se elevó su jerarquía, se articuló la tarea con el personal externo, y se diseñó una planificación más operativa.

Estamos trabajando intensamente, con un compromiso profundo, y con muchos matriculados que aportan su pasión y tiempo al Colegio. Desde ya nuestro agradecimiento. Tenemos un gran desafío por delante, pero lo estamos haciendo con entusiasmo, convicción, y determinación. Porque tenemos muy claro por delante hay un camino lleno de éxitos, crecimiento y contribuciones en el mundo de los bienes raíces.

**Diego Guillermo Frangella**  
Presidente del Colegio Inmobiliario

## STAFF

### CUCICBA

Revista oficial del Colegio Único  
de Corredores Inmobiliarios de CABA.

Adolfo Alsina 1382. CABA

Tel: 4124-6060

.....  
DIRECTOR GENERAL

CI Diego Frangella

DIRECTORA EDITORIAL

Annie Ballandras

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

CI Claudia Carral

CI Nora Guerschanik

Dr. Jorge Martín Irigoyen

CI Miguel Chej Muse

CI Benjamin Jorge Argañarás

CI Alejandro Moretti

Dra. Teresa Sacco

CI Pablo Martin

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 7, Edición N°21. Edición digital. ABRIL 2024. 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.



Pag 3

**EDITORIAL**

Pag 6

**NORA GUERSCHANIK,  
VICEPRESIDENTE DEL  
COLEGIO INMOBILIARIO**

Pag 14

**DEROGACIÓN DE LA LEY DE  
ALQUILERES: UN GOLPE DE  
KNOCK OUT AL POPULISMO  
LOCATIVO**

Pag 20

**EMPRENDER DESDE  
NUESTRA IDENTIDAD**

Pag 28

**CAMBIOS EN EL  
MONOTRIBUTO: IMPACTO  
EN EL MERCADO DE  
ALQUILERES**

Pag 30

**CI BENJAMIN JORGE  
ARGAÑARAS, VETERANO DE  
LA GUERRA DE LAS ISLAS  
MALVINAS**

Pag 38

**COMISIÓN DE JÓVENES**

Pag 42

**OBSERVATORIO Y  
ESTADÍSTICA**





Pag 46

**CAFÉ INMOBILIARIO**

Pag 48

**ENTREGA DE CERTIFICADOS:  
HABILITACIÓN PROFESIONAL  
PARA OFICINAS INMOBILIARIAS**

Pag 54

**JURA DE NUEVOS MATRICULADOS  
EN EL COLEGIO**

Pag 58

**CABAPROP SIGUE CRECIENDO**

Pag 66

**EL COLEGIO EN FOTOS**





ENTREVISTA

# NORA GUERSCHANIK, VICEPRESIDENTE DEL COLEGIO INMOBILIARIO

Tuvimos el agrado de entrevistar a Nora, quien nos compartió su opinión sobre muchos aspectos que nos interesaba conocer: su rol a nivel institucional actualmente, los desafíos, su compromiso con la sociedad, la mujer en la profesión, la necesidad de capacitarnos y por último, los jóvenes inmobiliarios, que en ellos estará el futuro de la profesión. A Continuación la palabra de Nora Guerschanik en primera persona.



## COLEGIO INMOBILIARIO, UNA INSTITUCIÓN EN CRECIMIENTO

El Colegio es una institución relativamente nueva, tiene solo 17 años pero que ha crecido mucho.

La pandemia cambió el trabajo de manera sustancial y eso nos hizo tomar decisiones, sin embargo el rol del Colegio se mantiene intacto: otorgar una matrícula al profesional y controlar el ejercicio profesional, básicamente.

Los desafíos del Colegio en este 2024 son muchos, tenemos mucho para hacer y eso es muy bueno, porque cada vez estamos más activos, unidos e involucrados.

CABAPROP es uno de nuestros grandes objetivos, el portal de los matriculados 100% profesionales de CABA que afianza nuestro sentido de comunidad donde somos todos colegas y brindamos a la gente la tranquilidad de trabajar con un profesional sobre todo.

La modernización del Colegio sigue avanzando en todas sus áreas, estamos digitalizando nuestros sistemas para que todo sea más ágil, óptimo y seguro.

Los jóvenes, es un gran desafío sumarlos, encauzar y aprender de ellos. Dado a que son ellos los que van a continuar la dinámica en constante transformación de nuestra profesión.

## COLEGIO INMOBILIARIO Y SU ROL SOCIAL

Tenemos un compromiso con nuestra comunidad porque nuestra profesión es muy amplia, no somos comercializadores de propiedades sino que brindamos un servicio especial acompañando al ser humano en etapas muy importantes de su vida.

La gente compra/vende/alquila una propiedad cuando inicia un proyecto de pareja, o cuando lo termina, o cuando un joven decide independizarse o bien ante un fallecimiento, la familia decide darle otro camino a ese bien.

Nuestro rol tiene una carga emocional muy fuerte en ese acompañamiento que hacemos. Y dentro de eso tenemos una ética en nuestro trabajo, ser reservados. Manejamos un capital que es muy importante y es el humano.

En cuanto nuestro compromiso social, tenemos todo el

# miAlquiler

GARANTIAS

Nueva oficina en el barrio de  
**Recoleta**  
**Av. Santa Fé 1780 9° "903"**

100% Online

- *Mínimos requisitos.*
- *Cotización al instante.*
- *Pre-aprobación en menos de 2hs.*



Caballito  
**Av. Directorio 550**  
Villa del Parque  
**Av. Nazca 3309**

[www.mialquilergarantias.com.ar](http://www.mialquilergarantias.com.ar) - 11-7904-6664

2024



Somos profesionales y acompañamos al ser humano en etapas muy importantes de su vida. La gente compra/vende/alquila una propiedad cuando inicia un proyecto de pareja, o cuando lo termina, o cuando un joven decide independizarse o bien ante un fallecimiento, la familia decide darle otro camino a ese bien.

tiempo variedad de talleres de idiomas, coro, tango, teatro, entre otros. Su finalidad es estimular el óseo, crear contención entre colegas, y generar nuevos vínculos.

### EL COLEGIO, LA MUJER Y SU MIRADA EN LA VICEPRESIDENCIA.

Un Vicepresidente cumple básicamente con la función de ayudar al presidente en sus decisiones, dividir tareas, asesorarse mutuamente en las acciones a seguir.

Hace 7 años que estoy dentro del Consejo Directivo, empecé como vocal y de a poco fui creciendo, aprendiendo y sobre todo escuchando. Fue y es una inversión de tiempo, esfuerzo y mucha energía, pero constituye una experiencia motivadora, creativa y muy enriquecedora.

Como mujer puedo decir que esta profesión es una de las pocas donde el sexo no importa ni influye, porque tenemos igualdad de posibilidades e igualdad de honorarios. Es muy atractivo para las mujeres nuestra actividad porque es muy



Los jóvenes continuarán con lo que les hemos dejado, son ellos la clave del futuro y muchos hoy deciden iniciarse en la profesión sin venir de otras generaciones de inmobiliarios.

flexible en horarios y les da la posibilidad de sumar ingresos manejando sus tiempos. Hay mujeres de 80 años que se reciben y es muy emocionante.

Desde institucional, El Colegio le ha trabajado mucho en la integración de la mujeres desde hace ya hace algunos años. Tuvimos la primera presidente mujer en la historia de la organización, Marta Liotto. Y además muchas comisiones de trabajo son presididas por mujeres. Acompañamos con mucha convicción la defensa de estos derechos.

### EL COLEGIO INMOBILIARIO Y LOS JÓVENES PROFESIONALES

Yo participo en la Comisión de Juras y Tutorías y me genera mucha alegría ver el avance de la profesión, que cada vez gana más jóvenes que se suman. Algunos vienen continuando el legado familiar de generación en generación pero muchos de ellos hoy en día deciden comenzar desde cero por los atractivos que brinda esta actividad en cuanto a libertad, flexibilidad, ingresos, y sobre todo desafíos porque no es una profesión rutinaria y es muy activa socialmente.

Sin dudas el futuro de la profesión está en manos de la juventud por eso hay que guiarlos y acompañarlos.

El contacto con las universidades y la vida profesional después de la formación universitaria de nuestros matriculados es fundamental. Hacemos tutorías en forma constante para poder ir llevando y guiando esa transición.

### EL COLEGIO INMOBILIARIO Y LOS CAMBIOS QUE VIENEN

Como hablábamos inicialmente la pandemia marco un cambio radical en el 2020. La tecnología abrió un universo que ni hoy podemos creer, recorrer una propiedad en 3D y ver como viviríamos en ella, las visitas virtuales por ejemplo.

La gente se acostumbro, y le gustó, incluso los portales dieron acceso a mucha información al cliente que ya llega con un panorama muy completo.

La tecnología nos brinda herramientas y son el alma mater de la profesión hoy, es fundamental capacitarse en cuanto a sus beneficios, pro y contras. Son un punto de inflexión y no hay vuelta atrás. Nuestra profesión cambio porque nuestra vida cambio y nosotros no somos los de antes.

Hace algunos años uno se sentaba en la oficina a esperar que el cliente entrara o bien se buscaban a través de los clasificados de los diarios propiedades, ahora tenemos que conquistar al cliente, diferenciarnos de nuestros colegas e insisto, capacitarnos.

De igual modo considero que el rol del inmobiliario nunca será desplazado por la máquina, porque es una profesión que requiere calidad humana, empatía y eso va mucho mas allá de los avances tecnológicos, a la hora de firmar una escritura la gente te abraza y necesita ese contacto que nos será reemplazado nunca. Y para nosotros es muy lindo vivir esa emoción de estar en cada etapa de la vida y las diferentes circunstancias por las que atraviesa el ser humano. ★



Desde 2011 acompañando  
al corredor inmobiliario,  
hoy integramos más tecnología  
para ofrecerte lo que ningún otro puede:  
el respaldo único de Finaer

**Finaer**  
Garantías para alquilar

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**

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



¿Ya conocés  
la firma con  
**Certificado Digital**  
de Finaer?

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



¿Chateamos?  
6842-5100

**Finaer**



# DEROGACIÓN DE LA LEY DE ALQUILERES

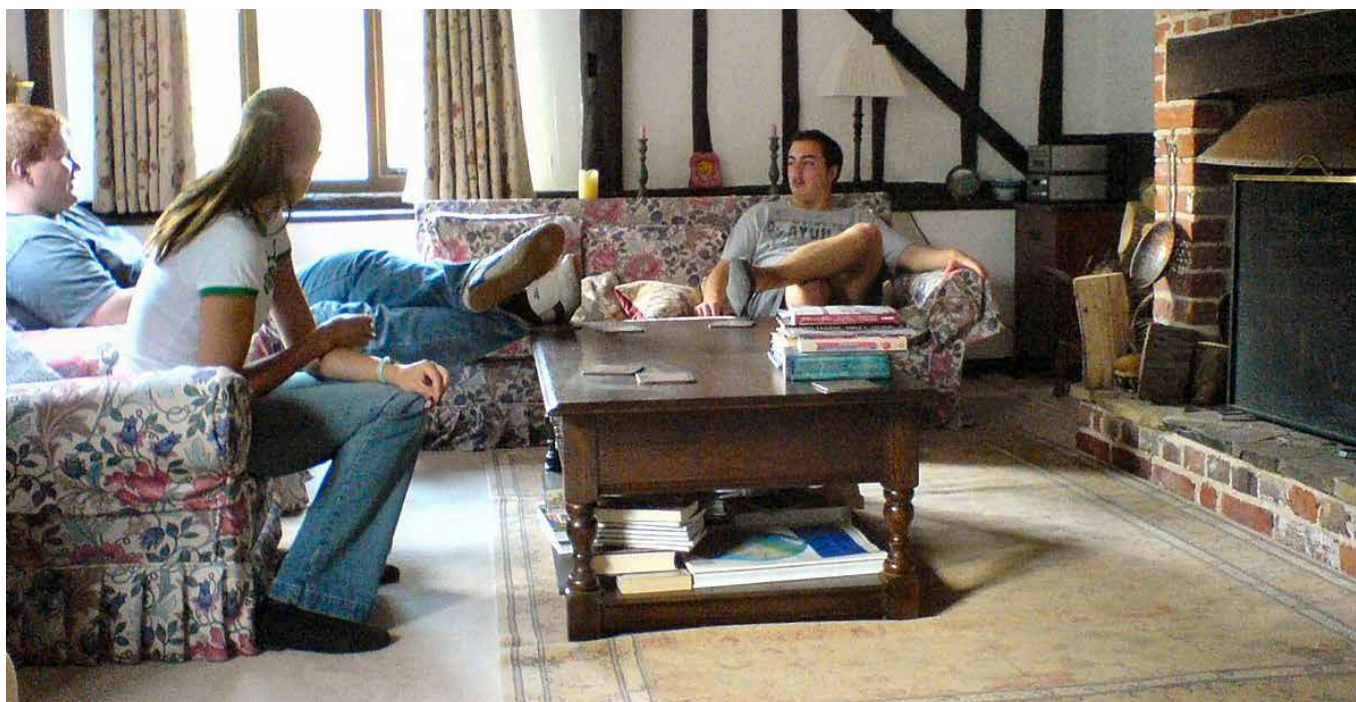
# UN GOLPE DE KNOCK OUT

# AL POPULISMO LOCATIVO

A tan solo casi cinco meses de la sanción del DNU 70/2023 que en su artículo 249 estableció la derogación de la ley "Anti" Alquileres 27.551 podemos observar como la autonomía de la voluntad de las partes le ha ganado por knock out a los oportunistas e improvisados reguladores del sistema locativo que hipnotizaron a nuestros gobernantes anteriores con una política populista en materia de alquileres que destrozó el sistema de locación de vivienda en la República Argentina entre julio 2020 hasta la entrada en vigencia del DNU.



POR EL DR. JORGE MARTÍN IRIGOYEN,  
ABOGADO DEL COLEGIO INMOBILIARIO



**E**n muy pocos meses vemos como casi de llegar al triste record de oferta cero de alquileres con destino habitacional hoy los eventuales inquilinos tienen opciones para elegir entre varios departamentos en un mismo barrio y, con un sistema libre en el que las partes pactan las reglas, los alquileres de vivienda empiezan a salir de la terapia intensiva en la que se encontraban por culpa de los que crearon una verdadera pandemia locativa propia de una sociedad Orwelliana.

Desde el Colegio Inmobiliario de CABA desde siempre hemos sido un faro que nos opusimos rotundamente a la desastrosa ley derogada y sostuvimos desde la primera hora que no iba a funcionar. Pero como los lectores son en su mayoría corredores profesionales inmobiliarios no les voy a contar la realidad que viven a diario y que, de mantenerse vigente el DNU, traen esperanzas de mejores años para las personas que necesitan alquilar viviendas en nuestro país.

**Muchos saben que soy abogado, así que "zapatero a tus zapatos".**

Con la entrada en vigencia del DNU podemos ver que se nos caen un par de mitos que todos teníamos enquistados.

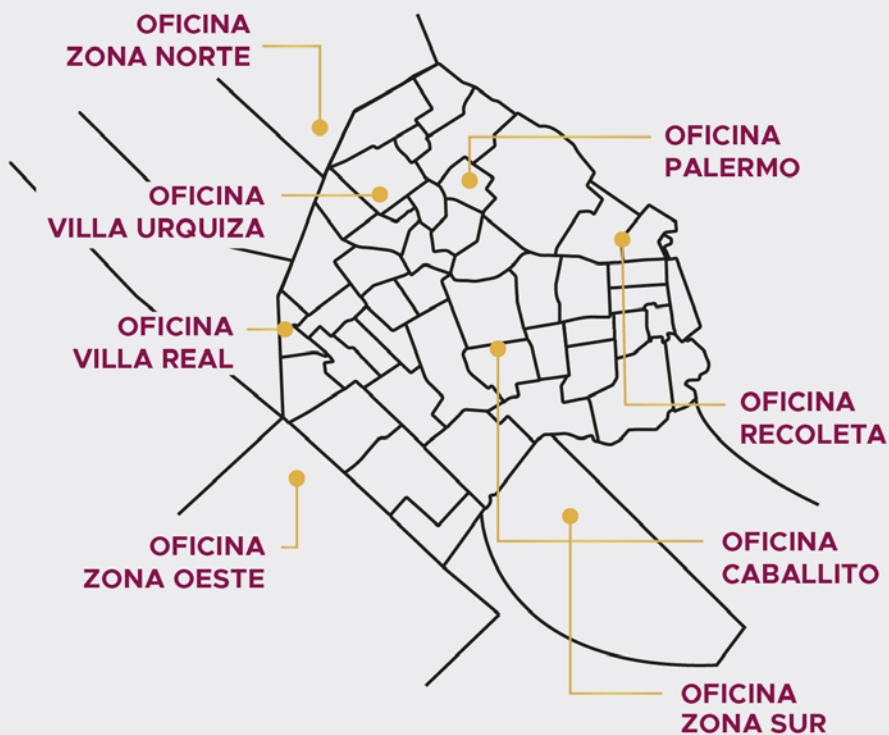
Uno de los principales y que más me llama la atención es que ya no existen plazos mínimos de locación obligatorios y que subsidiariamente se aplica el de 2 años para vivienda y 3 para los comerciales o de oficinas (art. 1198 del Código Civil y Comercial de la Nación, en adelante CCCN). Esto es una novedad que nos ha sorprendido a todos ya que desde antaño veníamos con un sistema normativo que imponía plazos mínimos obligatorios. Y sin embargo vemos como las partes acuerdan libremente un plazo. En la práctica, en el ámbito de CABA, los de vivienda se pactan por dos años. En cuanto al plazo de contrato indirectamente lo relacionamos con la resolución anticipada (art. 1.221 CCCN) ya que a partir del DNU se ha dado mayor flexibilidad, pues “el locatario podrá, en cualquier momento del contrato, resolver la contratación abonando el 10% del saldo del canon locativo a futuro”.

Cuando más largo es el contrato, más va a costar la “salida” del mismo ante una resolución anticipada del inquilino. Con esta regla vemos que a los propietarios les conviene también un contrato por un plazo de dos o tres años.

Otro golpe al mentón a los preconceptos es que a partir de las modificaciones impuestas por el DNU nuestro código casi ni se molesta en profundizar o diferenciar si el alquiler es temporario o vacacional o comercial, habitacional o de vivienda única o de oficina.



**SEGUIMOS CRECIENDO Y SIENDO CADA DÍA MEJOR GRACIAS A USTEDES, PROFESIONALES INMOBILIARIOS.**



**100%**

Incumplimientos resueltos

**+6.500**

Inmobiliarias adheridas

**+35.000**

Alquileres garantizados

**¿QUERÉS ADHERIRTE?**

**CONTÁCTANOS**

11 2475-4997 5263-3931

Fitz Roy 1929 - Palermo - CABA





Otro golpe al mentón a los preconceptos es que a partir de las modificaciones impuestas por el DNU nuestro código casi ni se molesta en profundizar o diferenciar si el alquiler es temporario o vacacional o comercial, habitacional o de vivienda única o de oficina.

Asimismo vemos como el DNU ha derogado las recetas mágicas o de brujería que pretendían imponer a los argentinos índices de actualización en los contratos, promoviendo la absoluta libertad de lo que acuerden las partes.

Estos 4 cambios sustanciales a partir del DNU en los contratos de locación: 1 plazo, 2 destino, 3 resolución y 4 actualización en la que se volvió a empoderar a las partes contratantes para que libremente pacten, en muchos casos

con la ayuda de un profesional inmobiliario, son la columna en las que se apoya el novedoso cambio normativo con el que se ha logrado en muy escaso tiempo una sustancial mejora en el mercado de alquileres en todo nuestro territorio.

Somos testigos de un abrupto cambio de dirección en materia locativa que a pocos meses de entrada en vigencia está logrando revertir el daño causado por las nefastas políticas aplicadas con anterioridad. ★

# miAlquiler

GARANTIAS

El **corredor**  
**inmobiliario** moderno  
necesita **optimizar** su  
**tiempo.**

- *Mínimos requisitos*
- *Cotización al instante*
- *Pre-aprobación en menos de 2hs*

¡CONTÁCTANOS!



Whatsapp:

+54 9 11 7904 - 6664



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



# EMPRENDER DESDE NUESTRA IDENTIDAD

El 8 de marzo es una fecha emblemática para las mujeres, ya que reivindica la lucha por sus derechos y su participación en la sociedad.

El Colegio Inmobiliario organizó un evento con motivo del Mes de la Mujer.

La elección de una charla titulada

"Emprender desde nuestra identidad",

dirigida por la Dra. Teresa Sacco, una Master Coach Profesional,

fue una experiencia enriquecedora para las participantes.



POR LA DRA. TERESA SACCO

**E**n el mes de la mujer, el desafío fue trabajar en el emprender desde el SER, auténtica, valiente y capaz de enfrentar cualquier desafío.

Desde mi experiencia como Coach y Consultora Organizacional, me ha tocado ser testigo de muchos comienzos de proyectos a nivel personal u organizacional y lo primero que surge es lo que las personas van a HACER para TENER el objetivo que desean. Y es ahí donde aparece la pregunta:

¿Quién estás siendo o Quién quieres SER al momento de emprender?

El poder ser consciente de ese SER al momento de emprender implica que nuestra mirada parte de nuestro Interior y no de nuestro Exterior. teniendo la sabiduría y la fortaleza necesarias para ser la mejor versión de nosotros mismos, inspirando a las demás a hacer lo mismo.

Forma parte de emprender, el poder hacer una elección consciente, donde nuestro poder es interno, basado en la autoconfianza, en estar atentos, para poder percibir mejor lo que nos rodea, afrontar las circunstancias y poder concretar nuestros objetivos de acuerdo a nuestros valores, en defini-

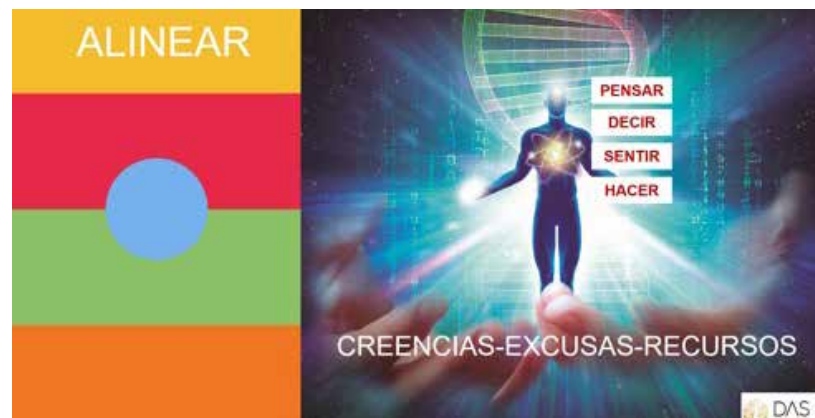
tiva ESTAR DESPIERTOS. En cambio cuando colocamos el poder afuera, desde una elección no consciente podemos perseguir metas que no son favorables para nuestra salud y felicidad, adoptando actitudes que más tarde podemos lamentar, buscando validación y aprobación externa, en vez de confiar en nuestras habilidades y recursos.

En general, es importante tomar conciencia de dónde colocamos nuestro poder y ser conscientes de nuestras elecciones para poder vivir de manera más auténtica y empoderada.

Es trascendental tener en cuenta que nuestro pensamiento impacta en nuestras emociones y en nuestras acciones, por lo que es fundamental mantener una mentalidad positiva y enfocada en lograr nuestros objetivos. Si pensamos de forma negativa, es probable que nuestras emociones sean también negativas, lo que puede llevar a realizar acciones poco efectivas o incluso destructivas. Por el contrario, si mantenemos una actitud optimista y proactiva, nuestras emociones serán más positivas y nuestras acciones estarán alineadas con nuestros objetivos, lo que nos llevará a obtener resultados satisfactorios. Por eso tenemos que recordar que el poder de nuestras acciones radica en nuestros pensamientos y emociones, por lo que es fundamental cultivar una mentalidad positiva y enfocada en el éxito.

Otro gran paso a considerar al momento de emprender, es lograr alinear nuestro pensar, nuestro decir, nuestro sentir y nuestro hacer en la vida, porque así podemos vivir de manera coherente y auténtica, lo que nos traerá mayor paz y satisfacción en nuestras interacciones con los demás y con nosotros mismos.

Con respecto a nuestro pensar, es importante considerar cuáles están siendo nuestros pensamientos, dado que eso nos da cuenta de dónde estamos poniendo la atención. Si





Es importante soltar la queja y las excusas, y en su lugar, elegir actuar desde la posibilidad. Esto significa asumir la responsabilidad de nuestras acciones y buscar soluciones creativas para los desafíos que enfrentamos, enfocándonos en lo que podemos hacer para mejorar la situación y contribuir de manera positiva al sistema en el que estamos insertos.

tenemos pensamientos negativos o limitantes, afectará nuestra acción y la forma en que nos relacionamos con los demás. Por lo tanto, es fundamental trabajar en cambiar nuestros pensamientos hacia unos más positivos y constructivos.

Nuestro decir impacta en nuestras relaciones con los demás, por eso la forma en que nos comunicamos con ellos puede fortalecer o debilitar nuestras relaciones. Debemos ser conscientes de cómo nos expresamos y tratar de ser claros, respetuosos y empáticos en nuestras interacciones con los demás.

Nuestro sentir, representado por nuestras creencias y expectativas, también influye en nuestras acciones. Si creemos en nosotros mismos y en nuestras capacidades, es más probable que nos sintamos incentivados a tomar acciones para alcanzar nuestros objetivos. Por el contrario, si tenemos creencias limitantes o expectativas poco realistas, es probable que nos sintamos desmotivados y que no tomemos acción.

Nuestro hacer nos tiene que llevar a una acción, clara y motivadora que cree un sentido de propósito y dirección ayudando a construir y enfocarse en las metas

En resumen, alinear nuestro pensar, decir, sentir y hacer es fundamental para vivir de manera coherente y auténtica

 ▶ **Mi Responsabilidad**

**Respons-(h)abilidad**

**habilidad para responder ante una situación**

- Mirada Sistémica
- Soltar la queja y las excusas
- Elegir actuar desde la posibilidad





ca. Al ser conscientes de cómo estos aspectos interactúan entre sí, podemos trabajar en fortalecer nuestra autoconciencia y mejorar nuestras relaciones con los demás y con nosotros mismos.

Y un eje transversal al emprender es la responsabilidad, que significa responder con habilidad ante un desafío, sin olvidarnos de la mirada sistémica que implica reconocer que somos parte de un sistema más grande y que nuestras acciones tienen un impacto en él. Es importante soltar la queja y las excusas, y en su lugar, elegir actuar desde la posibilidad. Esto significa asumir la responsabilidad de nuestras acciones y buscar soluciones creativas para los desafíos que enfrentamos, enfocándonos en lo que podemos hacer para mejorar la situación y contribuir de manera positiva al sistema en el que estamos insertos.

Una vez que definimos nuestra filosofía de vida para emprender y nos alineamos, damos comienzo a la creación del proyecto.

Y para cerrar es importante recordar los 4 puntos esenciales para emprender:

- Definir un objetivo específico alineando todas las acciones y decisiones con dicho objetivo
- Mantenerse enfocado en él para maximizar la eficacia y eficiencia en su logro.
- Sustener la congruencia entre el pensar, el decir, el sentir y el hacer, dado que son fundamentales para alcanzar el éxito en cualquier proyecto o emprendimiento.
- Direccionar y concentrar la energía mental, emocional y física en la consecución de dicho objetivo, evitando dispersarse en actividades o metas secundarias que puedan desviar la atención y diluir los esfuerzos. ★

### » **SOBRE LA AUTORA**

**Dra. Teresa Sacco**, Contadora Pública con un Postgrado Internacional en Dirección Estratégica y Formación en Negociación en HARVARD. Master Coach Profesional (MCC) certificada por la International Coach Federation (ICF-USA). Neurosicoeducadora. Consultora Organizacional. Capacita a personal ejecutivo y directivo en diferentes áreas en empresas e instituciones. Realiza Desarrollo e Implementación de Planes de Capacitación en los ejes de: Comunicación-Procesos-Liderazgo. Ha sido distinguida como Doctora Académica Honoris Causa y como Mujer Ilustre de la Argentina.

Instagram: [teresacco\\_](#)  
 LinkedIn: [Teresa Sacco](#)





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 – PISO 4º - OF. 408 – CABA  
TEL: (011) 15 3888-9717   
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](http://www.geler.com)

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

**3991-1090**

**Convertí  
a cada cliente  
en un éxito  
asegurado  
con nosotros.**



 **garantiaya**



**Potenciá tu negocio con la confianza  
que solo GarantíaYa puede brindar.**

---



[garantiaya.com.ar](http://garantiaya.com.ar)

# CAMBIOS EN EL MONOTRIBUTO: IMPACTO EN EL MERCADO DE ALQUILERES

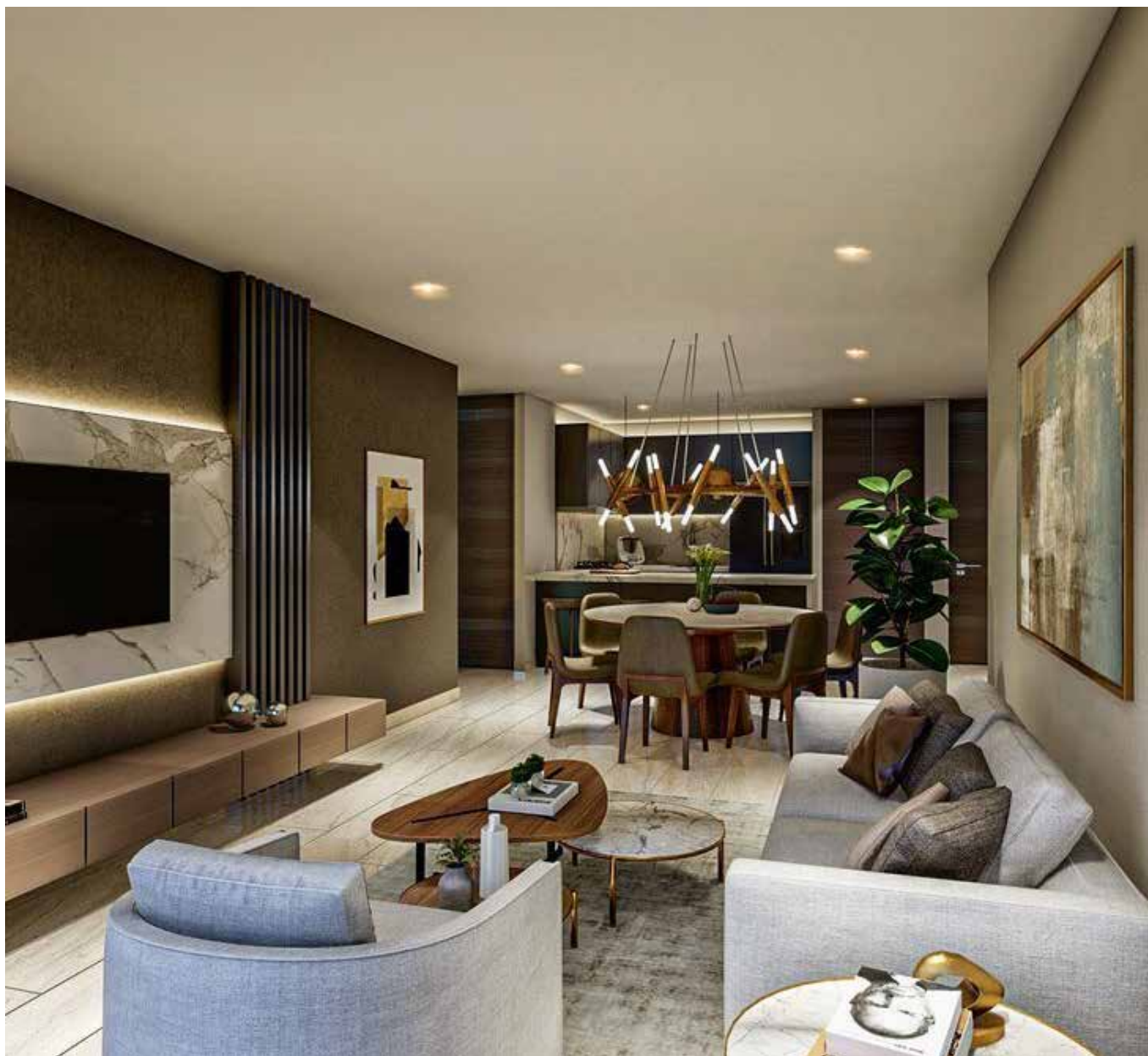


Por el CI Alejandro Moretti



**E**n un contexto de reformas fiscales, los corredores inmobiliarios se encuentran ante un escenario de cambio en el régimen del Monotributo que podría incidir directamente en el mercado de alquileres. Las recientes modificaciones en las escalas y los beneficios para los monotributistas plantean nuevos desafíos y oportunidades para nuestro sector que es clave

en la economía. El Monotributo, sistema tributario simplificado destinado a pequeños contribuyentes, ha sido objeto de ajustes por parte del gobierno, desde el 1 de enero de 2024, las escalas del Monotributo se han actualizado, aumentando los montos máximos de facturación para cada categoría. Por otro lado, los ajustes en las escalas también pueden influir en la decisión de algunos monotributistas de alquilar su propiedad. Al poder permanecer dentro



del régimen simplificado a pesar de un incremento en sus ingresos, podrían sentirse más seguros y estables para comprometerse con un contrato de alquiler a largo plazo.

Es importante tener en cuenta que estos límites son para la suma total de facturación de todas las actividades económicas que el contribuyente realiza dentro del Monotributo. Superar estos límites implica que el contribuyente debe pasar al régimen general, con mayores obligaciones impo-

sitivas y contables. En resumen, los límites y escalas del Monotributo, si bien establecen restricciones, también ofrecen una serie de beneficios significativos para los monotributistas.

En este sentido, comprender y aprovechar estos beneficios es esencial para maximizar el potencial del régimen del Monotributo y fomentar un entorno favorable para los pequeños contribuyentes. ★



# “PAREN EL FUEGO, SON PRISIONEROS”

ENTREVISTA AL CI BENJAMIN JORGE ARGAÑARAS, VETERANO DE LA GUERRA DE LAS ISLAS MALVINAS  
POR ANNIE BALLANDRAS



Tuvimos el agrado de conocer a Benjamin, un veterano de Malvinas, matriculado en el Colegio Inmobiliario que desde el primer contacto se abrió a compartir su experiencia de vida con nosotros, café por medio, y hacernos revivir lo que sucedió en 1982. Una reseña con enseñanzas con 20 días como prisionero en mano de los ingleses, y el regreso a Argentina y sus rumbos en el mercado inmobiliario.



Benjamin, (parado, de bigote a la izquierda), ya prisionero en la bodega del RFA Tidespring, buque logístico de la Marina Real Británica.

### ¿ANTES QUE NADA GRACIAS POR TU TIEMPO, NOS GUSTARÍA QUE NOS COMENTARAS COMO SURGE LA POSIBILIDAD DE IR A MALVINAS?

**Benjamin:** Yo comencé como Oficial de la Armada Argentina. En el año 76, di la vuelta al mundo en la Fragata ARA “LIBERTAD” durante 8 meses, tenía 23 años, era muy joven.

Luego hice la Campaña Antártica en el 77 a bordo del Rompehielos ARA “San Martín”.

En el 78 participé de la Guerra con Chile y en el 79 me especialicé haciendo el curso de submarinos en la “Escuela de Submarinos”, en la Base Naval Mar del Plata. Fue muy intenso, dura un año, pero eso, me abrió puertas para esta hermosa especialización. Dentro de la Armada. Mi primer submarino fue en el 81 el ARA “San Luis”, y en el 82, fui dado de pase al Submarino ARA “Santa Fe”.

### ¿Y CUANDO SE DECIDE QUE FINALMENTE VAN A MALVINAS?

**B:** Tuvimos dos misiones la primera fue transportar, 13 buzos tácticos el 1 de abril de 1982, para señalar el gran desembarco a todas las Fuerzas el 2 de Abril, una vez cumplido, regresamos a la Base Naval Mar del Plata.

La segunda misión fue llevar refuerzos a las Islas Georgias, que ya habían sido tomadas unos días antes, siempre a bordo de mi querido “Santa Fe”, (un buque del año 46, de origen americano muy noble que nos salvo la vida).

Nuestro Sr. Comandante fue el Capitán de Fragata Dn.



El Santa Fe estaba inclinado a babor y con la proa levantada, su torreta agujereada y partes arrancadas por el ataque del misil.

Horacio Bicain, navegamos bajo difíciles condiciones del mar, llegamos el día 24 de Abril, a última hora de la tarde a la Isla Caleta donde nuestra Infantería de Marina, nos recibe para desembarcar los refuerzos en Personal, armamento, equipamiento, etc. Esa noche la pase en el puente del submarino de guardia.

Cerca de las 5:30 am, finalizamos las tareas de desembarco, y partimos de regreso a nuestra Base Naval a Mar del Plata, habiendo finalizado con nuestra misión. Media hora después y preparando el Submarino para ir a inmersión, o sea todavía en superficie, fuimos atacados por un helicóptero inglés, ahí recibimos la primera bomba en estribor que empieza a desestabilizar al submarino y el ataque continuó durante casi dos horas más, se agregaron varios helicópteros más al ataque. Nuestro Comandante decide cambiar rumbo y regresar a la Caleta Capitán Vago, donde el “Santa Fe”, llegó muy averiado, semihundido, y con ninguna posibilidad de poder salir a la mar nuevamente. En este lugar desembarcamos y nos desplegamos a tierra, abandonando nuestro buque que seguía siendo bombardeado por los ingleses.

### ¿Y UNA VEZ COMENZADO EL ATAQUE, COMO LOGRAN ESCAPAR O BIEN QUEDARON DETENIDOS?

**B:** Los ataques continuaron durante todo ese día. Ese 25 de abril, que sigo festejando como un 2do. o 1er. cumpleaños junto con mis seres queridos, amigos y toda la dotación que obviamente seguimos en contacto como una Familia.

Yo estaba a cargo de la Jefatura de electricidad del buque,



Submarino ARA "Santa Fe".

todos los sistemas prácticamente quedaron sin servicio luego del ataque (cohetes y bombas que rompían el casco). Además nos quedaron fuera de servicio, radios, etc,... Por el atardecer y a última hora, se infiltraron en nuestras comunicaciones dándonos la orden ...en inglés... "Paren el fuego, son prisioneros"...varias veces ...!!!

### ¿QUÉ PASÓ POR TU CABEZA EN ESE INSTANTE QUE TE DAS CUENTA QUE ESTAS EN MANOS DEL ENEMIGO?

**B:** Estábamos en guerra y te das cuenta que no se podía hacer nada más. Dabas un paso y te mataban, era así de simple. Por eso nos reunimos con el Sr. Comandante y Plana Mayor, para tomar una decisión, y fue la de rendirnos y

entregarnos a ellos. Eran superiores a nosotros, tenían 4 o 5 buques rodeándonos, más de 1500 efectivos armados, había mucha diferencia en cuanto a recursos frente a nosotros.

### ¿EL MOMENTO MÁS DIFÍCIL FUE ENTREGARSE O NO SABER QUE VENDRÍA DESPUÉS?

**B:** El momento más duro fue ver cuando bajaban la bandera argentina y subían la inglesa en las Malvinas. Ese símbolo de soberanía duele. Lo que vino después fue estar 20 días prisioneros de guerra, desde ese 25 de abril en adelante.

El trato fue correcto con respeto, pero no sabíamos realmente que iba a sucedernos.

Además a solicitud de ellos, cambiamos de muelle al submarino, dado que lo necesitaban para un buque de ellos,



Agradecíamos estar todos juntos y estar vivos. El momento más duro fue ver cuando bajaban la bandera argentina y subían la inglesa en las Malvinas. Ese símbolo de soberanía duele. Volver después de la guerra, habiendo sido prisioneros durante 20 días sin dudas te hace ver el mundo de otra manera, valorar más los afectos.

acción que se realizó a cargo de nuestro Comandante y una dotación reducida, y cada uno de los nuestros con un inglés armado al lado, para vigilarnos, yo no fui parte de esto, y en un mal entendido el soldado inglés que vigilaba al SP Artusso en una maniobra que se le ordenó realizar, con un compresor de soplar con aire los tanques de lastre para aumentar la flotabilidad, el soldado inglés piensa lo opuesto...!!! y mata a tiros al Suboficial Arturo.

Ya teníamos otro compañero que había perdido una pierna en el primer ataque.

### ¿QUE AGRADECÍAN EN ESE MOMENTO?

**B:** Estar vivos y todos juntos.

### ¿COMO SIGUIÓ EL PROCEDIMIENTO UNO VEZ PRISIONEROS?

**B:** Se aplicó el Convenio de Ginebra, nos trasladaron de las Georgias sin destino cierto, alojados en la bodega de un

barco inglés, todos juntos como habíamos solicitado. Nos llevaron primero a la Isla Ascensión y desde allí a Montevideo donde volvimos con la Cruz Roja el 15 de mayo.

### ¿Y DE REGRESO A LA ARGENTINA, COMO CONTINUÓ TU VIDA HABIENDO ESTADO EN UNA GUERRA, PRIVADO DE TU LIBERTAD?

**B:** Volvimos en el ARA Piloto Alsina, desde Montevideo a Buenos Aires. Estar prisionero me hizo valorar las decisiones que tomé, a partir de ese momento, dar prioridad a los afectos, al factor humano, se aprenden muchas cosas, desprenderse de lo material y vivir esta experiencia como parte de la vida que nos tocó y que elegimos, con el compromiso de transmitir la experiencia...

Yo nací en la ciudad de Córdoba y actualmente tengo 69 años, permanecí en la Armada hasta el año 96. Me casé, tuve una hija, me separé y luego me casé por segunda vez y tuve dos hijos más.



El Comandante de la Fragata inglesa HMS Brilliant, Capitán John Coward, ex-oficial de submarinos, voló para inspeccionar al ARA Santa Fe, ahora amarrado en el muelle y hundiéndose lentamente. Estaba inclinado a babor y con la proa levantada, su torreta agujereada y partes arrancadas por el ataque del misil. La veterana nave exponía innumerables agujeros de metralla. Dentro, ofrecía un panorama similar estaba averiado, desolado, y con luces de emergencia. Una vez rendida la plaza y el submarino el 26 de abril, el capitán Coward, comandante de la fragata Brilliant, se reunió con Horacio Bicain, comandante del ARA Santa Fe, con la idea de mover el submarino por razones de seguridad. Bicain y otro oficial, Michelis, pensaron que era una buena oportunidad para hundir el submarino y que no quedara en manos de los ingleses. Pero, en medio de la maniobra, se produjo un confuso episodio en el que el suboficial argentino Artuso terminó muerto, prácticamente asesinado por las tropas inglesas. Hoy, en las Georgias, el submarino argentino ARA Santa Fe permanece hundido.

Estudié Licenciatura en Análisis de Sistemas, en los 90 sin embargo este trabajo lo llevaba de medio día junto a mi actividad en la Marina.

### ¿Y COMO COMENZÓ TU CARRERA EN EL MUNDO INMOBILIARIO?

**B:** La actividad inmobiliaria comenzó por el lado social, de conocer gente, me hice muy amigo de Guillermo Vinelli.

Luego un amigo me ofreció trabajo en la Inmobiliaria Alonso, en la Plaza Vicente López, luego cambie con Adrián Llauro, y unos años mas tarde abrí mi propia inmobiliaria BA Propiedades SA en el barrio de Recoleta.

Unos años más tarde me mudé a San Isidro, estudié la carrera de Martillero Público en la Cámara Inmobiliaria, de la que unos años después fui miembro del Consejo Directivo.

Actualmente continúo con esta hermosa profesión, tomándome mis tiempos, cuando se puede ..jaja!

Desde hace un año estoy en el Consejo Directivo del Colegio de Martilleros de San Isidro.

### ¿QUÉ ASPECTOS TE ATRAPARON DE LA PROFESIÓN Y CÓMO VES EL MERCADO ACTUALMENTE?

**B:** Principalmente es una actividad social, me gustan las relaciones públicas, me divierte conocer gente, y hacer negocios en confianza. Lo que más me atrapó sin dudas es que es una actividad que te presenta desafíos y siempre hay algo diferente, ningún día es igual, se sale de la rutina y es una forma de vida independiente.

El mercado inmobiliario lo veo activándose. Después de las elecciones la gente tiene un panorama y se abrieron las consultas. Sin dudas desde el 2019 al 2023 hubo una caída porque tanto la inversión como el crédito y la polémica ley de alquileres destrozaron el mercado inmobiliario, que es un sensor de la primera línea de lo que pasa en la economía.

Los propietarios que antes retenían sus bienes hoy los soltaron al mercado y hay mayor oferta de inmuebles para alquiler y para la compra venta.

Pero soy optimista y creo que vamos hacia una mejora paulatina. ★

## EL COLEGIO INMOBILIARIO RINDIÓ HOMENAJE EN EL AÑO 2022 A MATRICULADOS EX-SOLDADOS QUE PARTICIPARON EN LA GESTA DE MALVINAS



El reconocimiento del Colegio Inmobiliario a los matriculados que fueron convocados para defender la soberanía nacional durante la Gesta de Malvinas es un gesto muy loable y significativo. Es importante destacar el valioso rol que cumplieron tanto hombres como mujeres en cada uno de sus puestos durante ese período crucial de la historia argentina.

La entrega de diplomas a cada uno de los matriculados que participaron en la defensa de la soberanía nacional es un acto de reconocimiento merecido y conmovedor. Cada uno de los homenajeados, como Raúl Armando Domínguez, Fernando José Dopacio, Sergio Daniel Fodaro, Marcelo Rubén Gandaras, Fabián Oscar Martínez, Benjamín Jorge Argarañas y Marcelo Eduardo Ghio, tuvo la valentía y el compromiso de defender los intereses de su país en un momento de gran importancia histórica.

Es especialmente conmovedor saber que cada uno de ellos tuvo la oportunidad de compartir su historia y emocionarse junto a los miembros del CPI. Este tipo de reconocimientos no solo honran el sacrificio y la dedicación de quienes sirvieron a su país, sino que también fortalecen los lazos de comunidad y solidaridad entre colegas y compatriotas.

La decisión de dividir el reconocimiento en dos jornadas para permitir la participación de todos los homenajeados demuestra un respeto por sus compromisos y agendas personales, lo que añade un toque de consideración adicional a este gesto de reconocimiento.

Las palabras de Marta Liotto resaltando la importancia de este reconocimiento y expresando el honor y el orgullo de compartir la profesión con personas que han servido a la patria son muy conmovedoras y reflejan el profundo respeto y gratitud hacia aquellos que han dedicado su tiempo y esfuerzo en la defensa de los intereses nacionales.

Esperemos que este gesto simbólico de agradecimiento inspire a otros a valorar y reconocer el sacrificio de aquellos que han defendido la soberanía nacional, y que sirva como recordatorio de la importancia de la diplomacia y la búsqueda pacífica de soluciones para la recuperación de nuestras Islas Malvinas. Con eterna gratitud, el Colegio Inmobiliario brega por la recuperación de nuestras Islas Malvinas por la vía diplomática, pacífica y definitiva.



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*



# COMISIÓN DE JÓVENES

POR ANNIE BALLANDRAS  
INTRODUCCIÓN DEL CI PABLO MARTIN

Tuvimos el agrado de entrevistar a Camila Migale Barre,  
y a Miguel Gonzalo Sanfelippo, ellos representan  
a los jóvenes profesionales y en sus manos está el futuro inmobiliario.

“Cuando se pensó la creación de la Comisión de Jóvenes en la presente gestión, surgieron dos palabras: Comunidad y Futuro. Ellas nos ayudaron a imaginar una comisión de trabajo que tenga entre sus objetivos generar comunidad personal, profesional, laboral y de negocios entre los que arriban a la profesión. Entendemos que el Colegio es el ámbito ideal para canalizar, conducir y provocar la sinergia necesaria entre los profesionales jóvenes, y así fortalecer y consolidar nuestra profesión en el futuro. Este sentido de comunidad puede darse en actividades y acciones, adecuadas a las nuevas generaciones de colegas, que se enfoquen en el desarrollo interpersonal como así también en acciones que devenguen en beneficio de todos los corredores inmobiliarios. Por otro lado, imaginamos un grupo de trabajo que tenga entre sus objetivos investigar y visualizar el futuro de la profesión del corretaje inmobiliario y todo aquello que con ella se relaciona: ¿cómo será la vivienda?, ¿cuáles podrían ser las problemáticas de los usuarios? ¿cómo será el público objeto de nuestra actividad? ¿qué tecnologías modelarán la actividad, la gestión y las necesidades de nuestros clientes?” afirma Pablo.

**E**n mi calidad de Corredor Inmobiliario Gonzalo Sanfelippo, un profesional del sector inmobiliario con una trayectoria marcada por el compromiso y la dedicación hacia el servicio de excelencia. Desde mi matriculación en la Ciudad de Avellaneda con el número de matrícula CPMCAL N° 481 en el año 2019, he tenido el honor de desplegar mis habilidades en el ámbito inmobiliario, dando origen a la prestigiosa firma Sanfelippo Propiedades. Con el transcurrir de los años, mi visión de negocio se ha ampliado, y en el año 2022 decidí expandir mis horizontes hacia la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, obteniendo la matrícula del Colegio Inmobiliario N°8470. Este paso estratégico ha permitido fortalecer nuestra presencia en mercados clave, consolidándonos como referentes en la intermediación de propiedades en la Ciudad y sus alrededores, abarcando áreas de alta demanda como La Costa y en Zona Sur, Avellaneda, Quilmes, Lanús y otras ciudades.

En Sanfelippo Propiedades, nuestra oferta de servicios se distingue por su amplitud y calidad. Nos especializamos en la intermediación de diversos tipos de propiedades, incluyendo Campos, Inmuebles Comerciales y Residenciales. Nos enorgullece ofrecer soluciones integrales y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando un proceso de compra, venta o alquiler transparente y satisfactorio.” Afirma Gonzalo.

“Me matriculé en junio del 2022, trabajo en las zonas de Palermo, Recoleta, Caballito y Nuñez. Hoy la comunicación se basa en el uso de redes sociales como Instagram y Tik Tok y portales. Las redes te permiten difundir a la inmobiliaria, aportar contenido de valor y entretenimiento, en portales en cambio, el objetivo es dar a conocer las propiedades y que los interesados lleven a cabo una visita.” Afirma Camila.

“En lo que respecta a nuestra estrategia de difusión y promoción, nos mantenemos a la vanguardia de las tendencias del mercado. Hemos incorporado activamente el uso de redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, reconociendo el impacto que estas plataformas tienen en la interacción con nuestros clientes y en la promoción de nuestras propiedades. Además, colaboramos estrechamente con reconocidos portales inmobiliarios como ZonaProp, BuscadorProp, LiderProp, ArgenProp, Cabaprop y Mercado Libre, entre otros, maximizando así la visibilidad de nuestros listados y alcanzando a un público diverso y amplio.” Gonzalo.



“En esta Comisión esperamos fomentar la interacción entre nuevos matriculados, generar un ámbito de colaboración, confianza y apoyo entre todos.” Concluye Camila.

“Mi compromiso con el crecimiento y la evolución del sector inmobiliario va más allá de mi labor como profesional. Es por ello que este año he decidido integrar la nueva “Comisión de Jóvenes del Colegio Inmobiliario”. Esta iniciativa surge de mi convicción de que el conocimiento y la experiencia deben ser compartidos y transmitidos a las nuevas generaciones de colegas. Estoy comprometido a brindar apoyo y orientación a aquellos que dan sus primeros pasos en esta apasionante industria, convencido de que juntos podemos alcanzar mayores logros y contribuir al desarrollo sostenible del mercado inmobiliario.



Es esencial destacar que nuestro rubro se encuentra en constante evolución y modernización. Como profesionales, debemos mantenernos actualizados y adaptarnos a las nuevas tecnologías y herramientas disponibles.

Desde la utilización de imágenes de alta definición hasta la implementación de videos en 360°, Realidad Aumentada, inteligencia artificial, estamos comprometidos a ofrecer una experiencia única y enriquecedora a nuestros clientes.

Aprovecho este espacio para expresar mi sincero agradecimiento al Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires por permitirme colaborar y participar activamente en el desarrollo y fortalecimiento de nuestra profesión. Reconozco la importancia de traba-

jar en conjunto, uniendo fuerzas y visiones diversas, para demostrar al mundo que el Corredor Inmobiliario es el pilar fundamental de las operaciones inmobiliarias, caracterizado por su profesionalismo, ética y excelencia en cada paso del proceso.

En conclusión, reafirmo mi compromiso con la excelencia, la ética y el profesionalismo en cada una de mis acciones. Creo firmemente en el poder de la colaboración y el trabajo en equipo para alcanzar nuestras metas y seguir creciendo en este apasionante mundo inmobiliario. Juntos, construiremos un futuro prometedor y lleno de oportunidades para todos los involucrados.

¡Sigamos avanzando con determinación y pasión!”  
Concluye Gonzalo. ★



# OBSERVATORIO Y ESTADÍSTICA

Desde el Colegio Inmobiliario seguimos generando datos útiles, indicadores e información con altísimo valor agregado. La mesa del Observatorio y Estadísticas se conformó en octubre de 2019 y es integrada por matriculados del Colegio, que con vocación de enaltecer y jerarquizar la profesión aportan desde su experticia, su valioso trabajo.



POR EL CI MIGUEL CHEJ MUSE

**L**a mesa conformada en octubre de 2019 por matriculados del Colegio Inmobiliario representa un hito importante en el desarrollo y la consolidación de la profesión inmobiliaria. Desde entonces, han demostrado un compromiso inquebrantable con el fortalecimiento y la jerarquización de la profesión, aportando su experiencia, conocimientos y dedicación de manera constante. Este esfuerzo colectivo ha permitido que el Colegio Inmobiliario se convierta en un referente tanto para la sociedad en su conjunto como para diversos actores clave, incluyendo los medios de comunicación, los organismos estatales y los actores políticos.

El lanzamiento en 2022 del "Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario" marca un hito significativo en esta

trayectoria. Esta publicación mensual proporciona un análisis detallado de los principales datos e indicadores del sector, presentados de manera accesible y comprensible para los matriculados y para el público en general. El acceso gratuito a esta valiosa fuente de información a través de la web del Colegio Inmobiliario demuestra un compromiso firme con la transparencia y la democratización del conocimiento en el ámbito inmobiliario.

El impacto de esta iniciativa se refleja en la posición que los profesionales inmobiliarios han logrado ocupar en la actualidad. Se han convertido en los referentes indiscutibles del sector, siendo consultados y reconocidos por su expertise y su capacidad para proporcionar información confiable y relevante. Este reconocimiento no solo valida el trabajo realizado por el Colegio Inmobiliario, sino que también resalta la

## INFORME: MES DE ABRIL 2024

Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario. Colegio Inmobiliario

**La oferta de inmuebles para alquiler de vivienda se incrementó un 134% desde diciembre de 2023**

### SECCIÓN 01 DATOS SOBRE ALQUILERES



#### PUNTO 1 // EVOLUCIÓN DE LA OFERTA PARA ALQUILER DE VIVIENDA

Desde la entrada en vigencia del DNU 70/2023 el 29-12-2023 LA OFERTA SE INCREMENTÓ UN 134%. El 94.33% de la oferta son departamentos.



#### PUNTO 2 // DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA PARA ALQUILER DE VIVIENDA POR BARRIO

LOS 6 BARRIOS CON MAYOR OFERTA SON PALERMO, BELGRANO, RECOLETA, CABALLITO, PUERTO MADERO Y VILLA URQUIZA. Los barrios mencionados explican el 57.6% de la oferta total (promedio de oferta publicada en diferentes portales). Caballito fue el barrio con más crecimiento de la oferta el último mes (la oferta se incrementó un 16.4%).



#### PUNTO 3 // EVOLUCIÓN DEL VALOR DEL CANON LOCATIVO PARA VIVIENDA

LOS PRECIOS DE ALQUILERES PARA VIVIENDA ESTÁN A LA BAJA EN TÉRMINOS REALES

El valor locativo en el mercado de vivienda se encuentra a la baja en términos reales (es decir se incrementa por debajo de la inflación), desde enero 2024 a marzo 2024 la baja promedio fue del 30% y en abril continúa la misma tendencia.



#### PUNTO 4 // CONDICIONES MÁS UTILIZADAS EN CONTRATOS LOCATIVOS DE VIVIENDA

CONTRATOS EN PESOS Y A 24 MESES LOS PREFERIDOS POR LAS PARTES.

Los inquilinos y propietarios están consensuando en su mayoría contratos por 24 meses, en Pesos, con ajuste trimestral/cuatrimstral utilizando el IPC (Índice de precios al consumidor publicado por el INDEC) o ICL (Índice para contratos de locación publicado por el BCRA).



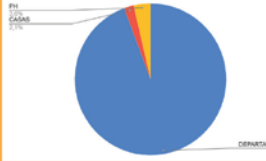
## Informe mensual

De acuerdo a los datos que recabamos, organizamos y analizamos en el mes de Marzo de 2024 observamos que:

### DATOS SOBRE ALQUILERES

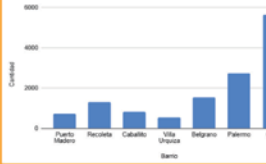
Desde la entrada en vigencia del dnu 70/2023 el 29-12-2023 la oferta de inmuebles en locación para vivienda se incrementó un 134%. El 94,33% de la oferta son departamentos.

### OFERTA DE ALQUILER PARA VIVIENDA - MARZO 2024

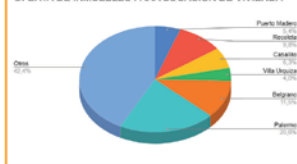


Los 6 barrios con mayor oferta son Palermo, Belgrano, Recoleta, Caballito, Puerto Madero y Villa Urquiza. Los barrios mencionados explican el 57,6% de la oferta total (promedio de oferta publicada en diferentes portales). Caballito fue el barrio con más crecimiento de la oferta el último mes (la oferta se incrementó un 16,4%).

### BARRIOS CON MAYOR OFERTA DE ALQUILER P/VIVIENDA



### OFERTA DE INMUEBLES PARA LOCACIÓN DE VIVIENDA



### Los precios de alquileres para vivienda están a la baja en términos reales.

El valor locativo en el mercado de vivienda se encuentra a la baja en términos reales (es decir se incrementa por debajo de la inflación), desde enero 2024 a marzo 2024 la baja promedio fue del 30% y en abril continúa la misma tendencia.

### Los contratos en pesos y a veinticuatro meses los preferidos por las partes.

Los inquilinos y propietarios están consensuando en su mayoría contratos por 24 meses, en Pesos, con ajuste trimestral o cuatrimestral y utilizan el IPC (Índice de precios al consumidor publicado por el INDEC) o ICL (Índice para contratos de locación publicado por el BCRA).

### La rentabilidad anual bruta promedio del alquiler para vivienda es de 2,52% para un contrato de 36 meses, con ajuste anual por ICL, iniciado en 1-4-2021 y finalizado en 31-3-2024 (tomando como referencia dtos de 2 ambientes en zonas promedio y Dólar MEP).

Pese al incremento nominal en Pesos del valor locativo la rentabilidad bruta se diluye a medida que corren los meses del contrato.

Al finalizar el contrato el valor locativo llega al último mes con un desfase del 237,91% respecto del valor locativo de mercado.

La inversión inmobiliaria se muestra como resguardo de valor.



## Informe mensual

### La absorción de mercado en febrero de 2024 fue de 2,39% (Escrituras s/Publicaciones).

Es decir que en Febrero de 2024 se escrituró el 2,39% de la oferta. El porcentaje de absorción se redujo por cuestiones estacionales. Cabe destacar que fue el mejor febrero desde 2019.

Para vender todo el stock se necesitan 42 meses (si no ingresara nueva oferta). Los barrios con más oferta promedio en portales son Palermo, Belgrano, Caballito, Recoleta y Villa Urquiza.

### La evolución de la búsqueda en portales, exhibió en enero de 2024, una reducción de la cantidad de visitas en promedio del 10,47% respecto del mes anterior.

El tiempo promedio de duración de las visitas es de 7:51 minutos. Por visita en promedio se ven 7 avisos. Respecto de las visitas realizadas el 45,26% (promedio de portales) son efectuadas por personas con edad entre 25 y 44 años.

### DATOS SOBRE CONSTRUCCIÓN

En Febrero de 2024 se otorgaron 78 permisos para obra nueva. La superficie registrada para obra nueva en dicho período es de 150534 m2 lo que representa un 7,39% de incremento respecto del mes anterior. El barrio con más permisos otorgados es Palermo (con 10 permisos), representa el 12,82% del total. El barrio con mayor superficie registrada es Palermo con 35478 m2, lo que representa el 23,57% del total.

### PERMISOS OTORGADOS EN CABA 3/2024



FUENTES: INDEC, argentina.gob.ar, Rava Bursatil, similar web, Colegio de Escribanos de la Ciudad Autónoma de Bs As, BCRA, IOL, CABAPROP y Subsecretaría de Gestión Urbana. Dirección General de Registro de Obras y Catastro

Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario.



importancia de contar con datos precisos y actualizados para orientar la toma de decisiones tanto en el ámbito profesional como en el diseño de políticas públicas.

Sin embargo, el camino hacia la excelencia es un proceso continuo, y el Colegio Inmobiliario está comprometido con la mejora constante de sus servicios. Esto incluye la revisión y actualización periódica de los relevamientos y encuestas utilizados para recopilar datos, así como el desarrollo de nuevas actividades y proyectos que agreguen valor al análisis del mercado inmobiliario. Este enfoque proactivo hacia la calidad y la precisión garantiza que la información proporcionada por el Colegio Inmobiliario siga siendo relevante y útil para todos los interesados.

Además, el Colegio Inmobiliario reconoce la importancia de involucrar a todos los matriculados en este proceso de mejora continua. La invitación abierta a participar y colaborar en la generación de conocimiento refleja un espíritu

de comunidad y solidaridad que fortalece aún más el vínculo entre los profesionales del sector. Los aportes individuales son valorados y apreciados, ya que enriquecen la diversidad de perspectivas y contribuyen al crecimiento colectivo de la profesión inmobiliaria.

En última instancia, el compromiso del Colegio Inmobiliario va más allá de la promoción de los intereses individuales. Se trata de un compromiso con el bienestar y el desarrollo de toda la sociedad.

Al proporcionar datos e información confiables, el Colegio Inmobiliario está contribuyendo a una toma de decisiones más informada y, en última instancia, a la creación de políticas públicas orientadas a mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos. Es un honor poder presenciar y celebrar el impacto positivo que el Colegio Inmobiliario está teniendo en la profesión y en la sociedad en su conjunto. ★

# CAFÉ INMOBILIARIO

Un lugar para juntarse entre colegas.

---

**E**l Café Inmobiliario es mucho más que solo un evento de networking; es una oportunidad invaluable para la comunidad de corredores inmobiliarios de los barrios de Nuñez y Saavedra para unir fuerzas, colaborar y avanzar juntos en la mejora continua de la profesión.

El Café Inmobiliario representa un espacio único donde convergen los profesionales del sector inmobiliario para participar en un intercambio fructífero de ideas, experiencias y perspectivas. Este entorno propicia una atmósfera propicia para la innovación, donde los corredores inmobiliarios tienen la oportunidad de compartir sus conocimientos y reflexiones sobre los desafíos y las oportunidades que enfrenta la industria.

La presencia de autoridades y la difusión de las actividades del colegio y el portal cabaprop añaden un valor significativo al evento. Estas instancias brindan a los corredores inmobiliarios recursos tangibles y prácticos para optimizar su desempeño profesional. Desde actualiza-



ciones sobre regulaciones y políticas hasta herramientas tecnológicas y estrategias de marketing, la información compartida en estos encuentros proporciona una base sólida para mantenerse al día en un sector tan dinámico y competitivo como el inmobiliario.

Sin embargo, el valor del Café Inmobiliario va más allá de lo profesional. Es un espacio donde se fomenta la camaradería y el compañerismo entre colegas.

La creación de redes de apoyo dentro de la comunidad de corredores no solo fortalece los lazos entre individuos, sino que también crea una red de contactos sólida y beneficiosa para el desarrollo profesional de todos los involucrados. Estas relaciones no solo pueden conducir a colaboraciones comerciales mutuamente beneficiosas, sino

que también brindan un sentido de pertenencia y apoyo dentro de la industria.

En resumen, el Café Inmobiliario es mucho más que un evento de networking; es un punto de encuentro donde convergen la excelencia profesional, la innovación, la camaradería y la colaboración, todo en beneficio del crecimiento y desarrollo continuo de la comunidad de corredores inmobiliarios.

En definitiva, el Café Inmobiliario representa una oportunidad única para inspirar, motivar y potenciar a los corredores inmobiliarios, permitiéndoles no solo crecer individualmente, sino también contribuir al crecimiento y la jerarquización de la profesión en su conjunto. ★





ENTREGA DEL CERTIFICADO  
DE HABILITACIÓN PROFESIONAL

# PARA OFICINAS INMOBILIARIAS



El compromiso del Colegio Profesional Inmobiliario y sus matriculados con la sociedad, mediante el Departamento de Fiscalización e Inspecciones, es una muestra elocuente de la importancia que se le otorga a la integridad y la calidad en la profesión de corredor inmobiliario.



**E**l compromiso demostrado por el Colegio Inmobiliario y sus matriculados hacia la sociedad, a través de su Departamento de Fiscalización e Inspecciones, es una manifestación contundente de la importancia que se otorga a la integridad y la calidad en el ejercicio de la profesión de corredor inmobiliario. La labor de fiscalización no solo se limita a garantizar el cumplimiento de las normativas legales y éticas, sino que también desempeña un papel fundamental en la elevación del estándar profesional y en el fortalecimiento de la confianza del público en los servicios inmobiliarios.

La entrega de certificados de habilitación profesional a aquellos corredores inmobiliarios que han demostrado un desempeño ejemplar constituye un gesto de reconocimien-

to sumamente significativo. Estos profesionales, debidamente matriculados ante el Colegio Inmobiliario y que han cumplido rigurosamente con todas las normativas establecidas, representan verdaderos pilares dentro de la profesión. La realización de este tipo de eventos de manera presencial agrega un valor adicional al permitir celebrar estos logros en compañía de colegas y seres queridos, lo que fortalece aún más el sentido de comunidad y pertenencia en el gremio.

El evento dio inicio con un desayuno, proporcionando un espacio informal propicio para la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes. Posteriormente, se llevó a cabo una actividad de comunicación e integración que contribuyó a consolidar los lazos entre los profesionales presentes. El acto formal de entrega de certificados se desarrolló en un ambiente cargado de emotividad y respeto, en el





cual se reconoció la dedicación y el compromiso de cada uno de los homenajeados.

Es imperativo resaltar el papel esencial desempeñado por el Departamento de Fiscalización, Inspecciones y Control del Ejercicio Profesional, bajo la dirección del Jefe de Departamento, Mart. Samuel Roberto Kotlar, y el resto de los integrantes, quienes trabajaron incansablemente para asegurar el éxito de este evento.

Su labor va más allá de simplemente garantizar el cumplimiento de las normativas, ya que también se dedican a

promover la excelencia y el desarrollo profesional continuo dentro del gremio.

En conclusión, este evento no solo celebra los logros individuales de los corredores inmobiliarios, sino que también destaca el compromiso colectivo del Colegio Inmobiliario y sus matriculados con la ética, la integridad y la excelencia en el ejercicio de la profesión. Es esencial que iniciativas como esta continúen fortaleciendo la reputación y la confianza en el mercado inmobiliario argentino, construyendo así un entorno profesional sólido y confiable para todos los involucrados. ★



# JURA DE NUEVOS MATRICULADOS EN EL COLEGIO

En el mes de Marzo se realizó la Jura de los nuevos 68 Matriculados de forma presencial en la sede del Colegio.



Nora Guerschanik, de la Comisión de Juras, Matriculación y Tutorías.



La jura del mes de marzo, con la presencia tanto de los recién graduados como de los representantes de la Comisión Directiva del Colegio Inmobiliario, se erigió como un evento de trascendencia y solemnidad. La participación de figuras destacadas del Consejo Directivo como Nora Guerschanik, Héctor Menendez, y Federico Conte y Jorgelina González del Departamento de Servicios al Matriculado, quienes desempeñaron roles clave en la organización y desarrollo del acto, brindó un aura de autoridad y compromiso que marcó la pauta para el resto de la ceremonia.





Resulta notable el esfuerzo y la atención al detalle que caracterizaron cada aspecto de este evento, desde el recibimiento y la bienvenida a los presentes hasta la disposición meticulosa de los asientos y el orden de los procedimientos. La presencia de los responsables de la Comisión de Juras, Matriculación y Tutorías, quienes oficiaron como anfitriones, denota un compromiso palpable con el bienestar y la experiencia de los participantes.

La inclusión de una charla a cargo del CI Gustavo Ortola, sobre las nuevas tecnologías y tendencias en el ámbito inmobiliario, añadió un componente educativo y proyectivo al

evento. Esta instancia brindó a los presentes la oportunidad de familiarizarse con los avances y desafíos que enfrenta la profesión, preparándolos así para el panorama cambiante del mercado. No obstante, el momento cumbre de la ceremonia fue, sin duda, el discurso del presidente del Colegio Inmobiliario, Diego Frangella. Sus palabras, cargadas de significado y propósito, resaltaron la importancia y el impacto social de la profesión inmobiliaria. Frangella enfatizó el papel crucial que desempeñan los profesionales del sector en la vida de las personas y la comunidad en general, subrayando la responsabilidad ética y profesional que ello conlleva.



El discurso presidencial no solo sirvió como un llamado a la acción y un recordatorio de los valores fundamentales que sustentan la labor de los profesionales inmobiliarios, sino también como un mensaje de apoyo y compromiso por parte de la institución. La ceremonia de jura no fue simplemente un acto protocolar, sino un rito de iniciación que marca el comienzo de una nueva etapa en la vida profesional de los matriculados, así como un recordatorio de su compromi-

so con la excelencia y la constante formación. En nombre de toda la Comisión Directiva, se extendieron los mejores deseos a los nuevos matriculados, reconociendo su labor y comprometiéndose a acompañarlos en cada paso de su trayectoria profesional. Esta ceremonia no solo celebró el logro individual de cada graduado, sino que también reafirmó el valor y la importancia de la profesión inmobiliaria en la sociedad contemporánea. ★

# BENEFICIOS PARA MATRICULADOS

CONVENIO ENTRE EL COLEGIO INMOBILIARIO  
Y LA AGENCIA MERCADO TURISTICO



- Atención Personalizada.
- Descuento del 10% en servicios terrestres nacionales e internacionales.
- Promoción mensual con destino determinado.

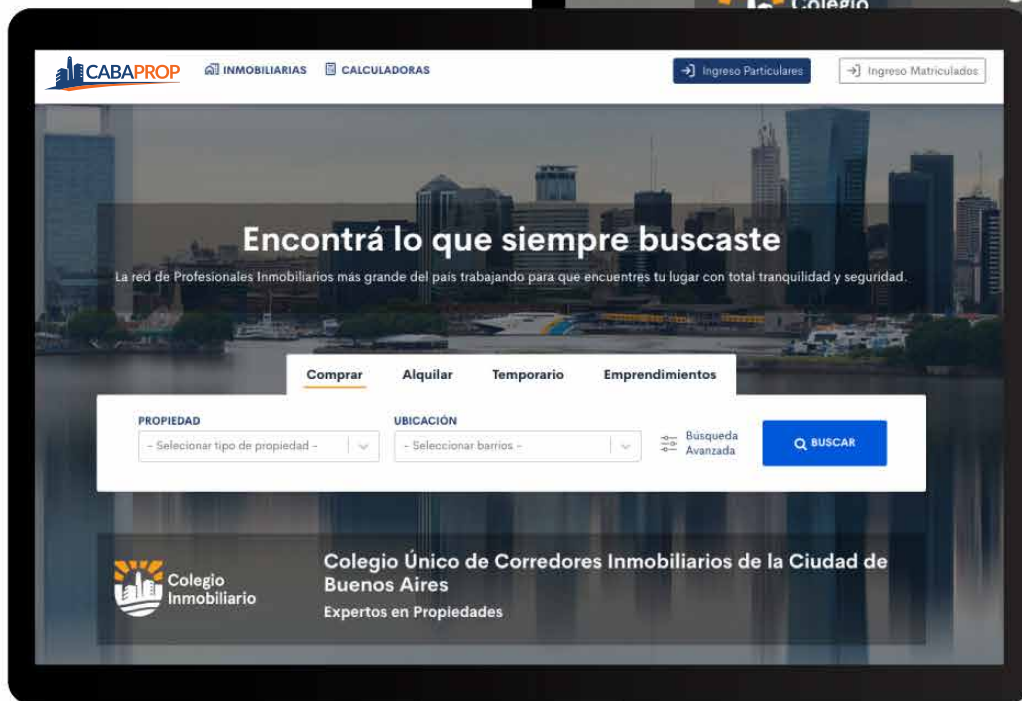
Para mayor información sobre todos los beneficios,  
podrán consultar con:

**María Chiarotti**

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

☎ **1137756373**





# CABAPROP SIGUE CRECIENDO

Aumentó su oferta de inmuebles para venta y alquileres, mejoró la calidad en el funcionamiento del portal, y lanzó su campaña publicitaria.



## Encontrá lo que siempre buscaste

La red de Profesionales Inmobiliarios más grande del país trabajando para que encuentres tu lugar con total tranquilidad y seguridad.

[Comprar](#)
[Alquilar](#)
[Temporario](#)
[Emprendimientos](#)

PROPIEDAD

- Seleccionar tipo de propiedad -

UBICACIÓN

- Seleccionar barrios -

Búsqueda Avanzada

Q BUSCAR



Colegio Inmobiliario

Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires  
Expertos en Propiedades

Potencia tus negocios inmobiliarios con CabaProp. El primer portal exclusivo para profesionales matriculados del Colegio Inmobiliario. Carga todas tus propiedades de manera fácil y rápida, y cuando recibas una consulta, envía el link de CabaProp a tu cliente en minutos. Con la última tecnología, CabaProp está diseñado para generar más negocios con menores costos.

La gestión de una inmobiliaria conlleva una serie de tareas complejas y diversas que abarcan desde la búsqueda y adquisición de propiedades hasta la negociación y cierre de operaciones. En cada fase de este proceso, los corredores inmobiliarios se enfrentan a desafíos únicos que requieren habilidades específicas, un profundo conocimiento del mercado y una capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios en las condiciones económicas y sociales.

Tradicionalmente, la promoción de propiedades solía realizarse a través de anuncios en diarios de primera línea, donde los corredores inmobiliarios competían por la atención de

posibles compradores y vendedores. Sin embargo, con el advenimiento de la era digital, el panorama ha experimentado una transformación radical. Ahora, la presencia en línea se ha vuelto fundamental, y los portales de internet se han convertido en una herramienta indispensable para la promoción y comercialización de propiedades.

Pero, a pesar del potencial que ofrecen las plataformas digitales, la industria inmobiliaria se enfrenta actualmente a una de las crisis más desafiantes de su historia. La incertidumbre económica, ha afectado significativamente la actividad del mercado, lo que ha generado una urgente necesidad de transformación y adaptación en el sector.

En este contexto de cambio y desafío, el Colegio de



# SEGUINOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

Instagram: @cabapropok

Facebook: @cabapropk

X: @cabapropok

Youtube: CabapropPortal



[WWW.CABAPROP.COM.AR](http://WWW.CABAPROP.COM.AR)





### Amplio Departamento 4 Ambientes a La Venta en Recoleta

Precio: USD 235.000

Comprar - Departamento - Departamento - Barrio Norte Recoleta  
 Presidente José Evaristo Uriburu al 1000, Barrio Norte Recoleta, Capital Federal

Expensas: \$120.000  
 En venta

Guardar

102 m<sup>2</sup> 4 Amb. 3 Dorm. 2 Baños 1 Toilet.



- DESCRIPCIÓN
- DETALLES
- UBICACIÓN
- EXTRAS
- PLANOS

#### Descripción

Corredores Inmobiliarios ha tomado la iniciativa de lanzar CabaProp, una plataforma diseñada para revolucionar la forma en que se promueven y gestionan las propiedades en el mercado inmobiliario. Este proyecto representa un paso audaz hacia adelante, una apuesta por la innovación y la adaptación en tiempos de adversidad.

CabaProp se basa en tecnologías de última generación que garantizan un portal moderno y eficiente. Los corredores inmobiliarios pueden administrar la información de manera autónoma, lo que les permite ofrecer un servicio más ágil y personalizado a sus clientes.

Además, la plataforma se compromete con una renovación permanente tecnológica para mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado y asegurar su relevancia a largo plazo.

Lo más destacado de CabaProp es su accesibilidad y alcance. A diferencia de otras plataformas, esta es completamente gratuita para los matriculados del Colegio de Corredores Inmobiliarios, lo que elimina una barrera significativa para la entrada al mercado y democratiza el acceso a la información y las oportunidades de negocio.

La plataforma ofrece una experiencia de usuario interactiva y personalizada, con herramientas de búsqueda avanzadas



y una presentación clara y detallada de las propiedades disponibles. Cada listado incluye información exhaustiva, imágenes de alta calidad y la posibilidad de contactar directamente al corredor inmobiliario responsable, lo que garantiza una comunicación fluida y eficiente.

En resumen, el lanzamiento de CabaProp representa un hito importante en la evolución del mercado inmobiliario argentino. Esta plataforma no solo ofrece una solución innovadora a los desafíos actuales de la industria, sino que también sienta las bases para un futuro más prometedor y dinámico. Es un testimonio del compromiso del Colegio con la excelencia y la innovación en el campo de la intermediación inmobiliaria.

**Encontrá tu nuevo hogar**

Comprar

Departamento x

- Seleccionar barrios -

**Filtros**

Seleccionar ambientes

Seleccionar dormitorios

Seleccionar baños

Seleccionar cocheras

Superficie (m²)

19604 resultados encontrados  
Mostrando del 1 al 12

Ordenar por  
Más reciente

CabaProp no solo te permite cargar tus propiedades de manera sencilla, sino que también te brinda una gama de herramientas de difusión y colaboración para promover eficazmente tus listados. Desde compartir enlaces personalizados hasta colaborar con colegas en proyectos, CabaProp está diseñado para optimizar tus negocios inmobiliarios.

Un agradecimiento especial merece toda la Comisión de Tecnología involucrada en este proyecto desde su comienzo, Alberto Crovara, Alejandro Moretti, Pablo Abbatangelo, Eduardo Soto, Federico Pagura, Salvador Curutchet, Alberto Loyarte, Alejandro Larocca, Angelica Bravo, Patricia Bosso, German Perez Salas, Juan Carlos Montero, Damián Fulco, Daniel Gómez, Cecilia Dibar, Marcelo Ghio y Ayelén Ortiz cuyo arduo trabajo y dedicación han hecho posible la realización de esta iniciativa visionaria.

Su contribución no solo ha marcado un hito en la historia del Colegio, sino que también ha sentado las bases para un cambio significativo en la industria inmobiliaria. ★



**Queremos que te agendes estos telefonos para que nos escribas o nos llames para darte soluciones a tus dudas, preguntas, consultas y sugerencias:**

**Ayelén Ortiz. WhatsApp: 11 4064 2434  
Salvador Curutchet. Directo: 4124-6059**

### **BUSCATE EN CABAPROP**

Es una nueva utilidad que el matriculado va a poder utilizar para poder tener en forma centralizada todos sus inmuebles en una sola página web y de esta forma va a poder visualizar todas sus publicaciones con el siguiente objetivo.

Enviar una ficha a un cliente interesado en el inmueble publicado por los canales de whatsapp, mail y redes sociales. Compartir la ficha a un colega interesado en el inmueble publicado con el fin de realizar operaciones en conjunto.

### **FICHA TECNICA**

Incluimos toda la tecnología digital para que el matriculado pueda exponer sus inmuebles agregando FOTOS, VIDEOS, TOUR VIRTUAL y PLANOS.

### **FILTROS DE BUSQUEDA**

Aceleramos más la búsqueda de un inmueble en una zona determinada por OPERACIÓN, TIPO DE PROPIEDAD, AMBIENTES, LOCALIDAD y INMOBILIARIA.

### **INMUEBLES COMPARTIDOS.**

Permite al matriculado realizar una búsqueda de un inmueble determinado enviando la ficha técnica con los datos de su inmobiliaria ampliando mas la sinergia entre colegas.

### **MIS CONSULTAS**

Un repositorio de mensajes en donde una persona interesada en la propiedad publicada podrá contactar a la inmobiliaria y concretar la operación de VENTA y/o AQUILER.

### **RECOMENDAR A COLEGAS**

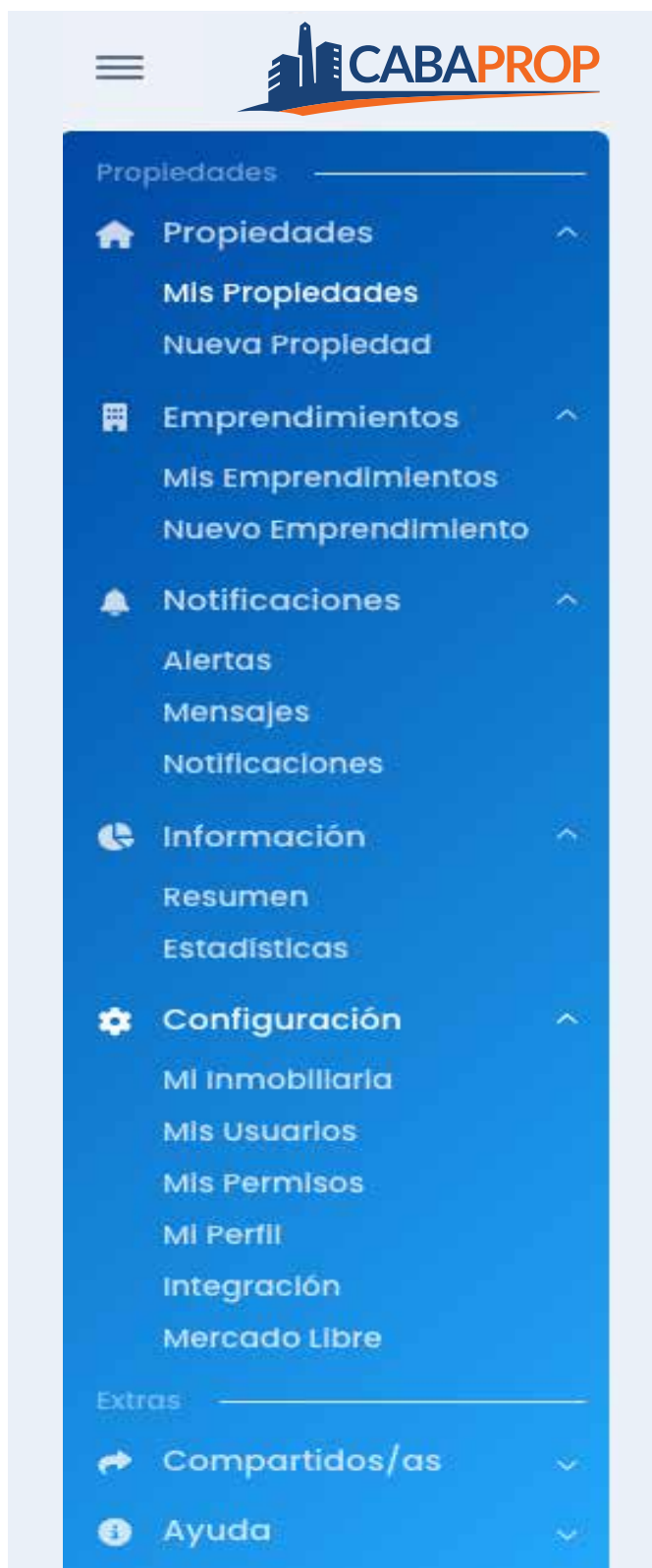
Permite sumar más inmobiliarias al portal CABAPROD en donde el matriculado podrá crear grupos de trabajo entre colegas inmobiliarios.



### **ACCESO DIRECTO EN TU MOVIL**

Compatible con ANDROID y IPHONE en ambos es posible crear un acceso directo como las APP de Play Store pero mucho mejor ya que no consume espacio en el celular ni tampoco uso de la batería. Permite tener las mismas opciones en el celular que desde la página web potenciando compartir una propiedad y además enviar fichas a los clientes interesados en el inmueble publicado.





## TIPS INMOBILIARIOS

1. Las fotos que sacamos con nuestro celular, hay que verificar que no estén movidas, oscuras o con exceso de luz, bajar tapas de inodoros y sacar insignias religiosas, o de partidos políticos.
2. NO tomar fotografías en forma reducida, tratar de abarcar el mayor campo visual.
3. Realizar videos de una propiedad para que se puedan complementar con las fotografías como así también agregar recorridos 360 ayuda a ver el inmueble en todos sus ángulos.
4. Diseñar el plano de la propiedad tomando las medidas de cada habitación.

## NO CARGAR SUS DATOS

Dentro de la descripción de la propiedad, deberá abstenerse de enunciar toda referencia y datos de contacto (Teléfono, Móvil, Correo electrónico, página web, etc.) del Matriculado y/o Inmobiliaria Adherida, en el cuerpo principal del aviso. También deberá abstenerse de publicar el Logo (o en su defecto la denominación de la inmobiliaria o marca de agua) de la firma Inmobiliaria en las Fotos, Planos, Mapas, etc. Sí se podrá establecer toda otra información o comentario aclaratorio en los campos de la intranet, a fin de comunicar lo que el Colegiado o Inmobiliaria Adherida estime necesario.

## CÓMO SUBIR LAS FOTOS?

Las fotos son el atributo más importante de una propiedad en internet porque es la atracción que le vamos a dar al inmueble. En este paso se cargan las fotos de la propiedad seleccionando todas las fotos y arrastrarlas al cuadrado viable en la sección multimedia. Es importantísimo la carga de imágenes de la propiedad. Una propiedad sin imágenes NO SE VENDE, NO SE ALQUILA, día a día los diseñadores de CABAPROP están trabajando en este módulo para brindar más utilidad y dar mayor solución cuando una foto sube torcida o por su tamaño no termina de cargar, un error muy común cuando sacan fotos con sus celulares.

## TOUR VIRTUAL

Es una vista interactiva en donde las personas interesadas en un inmueble van a poder recorrer todos los ambientes de una propiedad con tan solo un click brindando un mayor campo visual.

## VIDEOS DE LA PROPIEDAD

Se pueden cargar videos realizados de tu inmueble previo a dar de alta tu canal de YouTube.

# EL COLEGIO EN FOTOS



Colaboración entre la Comisión de Responsabilidad Social Institucional del Colegio y el equipo de Los Villurqueros demuestra el impacto positivo que se puede lograr cuando diferentes grupos trabajan juntos por una causa noble, se entregaron juguetes al Hospital General de Agudos Dr. Enrique Tornú.



Agasajo a los Matriculados por sus cumpleaños en el Colegio.



Comisión del Observatorio y Estadística del Colegio.



Visita al Colegio de la Legisladora por la Ciudad de Buenos Aires, Sandra Rey.



Reunión de la Comisión de Publicidad, Prensa y Difusión.



Charla Workshop Inteligencia Artificial AI. Aplicado para las inmobiliarias. Disertante: Ing./CI Eduardo Soto.



Charla Transferencia y valuación de fondos de comercio. Disertante: CI Víctor Capuccio.



Charla Nueva Legislación de Alquileres. Dnu 70/2023. Disertantes: Dr. Enrique L. Abatti y Dr. Enrique L. Abatti (H). Moderación: Armando Pepe.



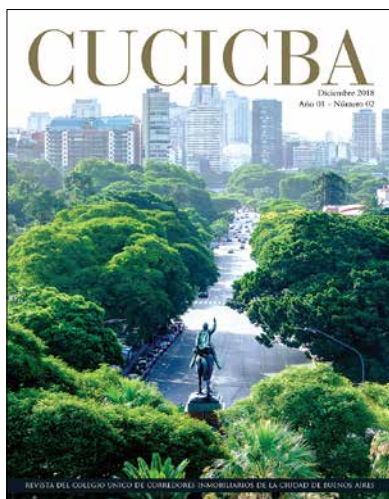
Charla Tasaciones Residenciales. Disertante: CI Marcelo Ghio



Charla Estado parcelario en CABA. Disertante: CI Jose Maria Seoane.

# LA REVISTA DE CUCICBA

ESTA EDICIÓN FESTEJAMOS NUESTRO NÚMERO 21 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, autos, deportes, 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, comunidad online interactiva. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario. ★



**Colegio  
Inmobiliario**

**PARA PUBLICITAR EN LA  
REVISTA DEL COLEGIO INMOBILIARIO**

**Nos pueden llamar al: 4124-6059**

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

**de lunes a viernes de 10 a 17 hs.**

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



# AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO INMOBILIARIO

## PERIODO 2023/2025

### COMISION DIRECTIVA

#### PRESIDENTE

Diego Guillermo Frangella

#### VICEPRESIDENTE 1°

Nora Guerschanik

#### VICEPRESIDENTE 2°

Nélida Abdala

#### SECRETARIO

Pablo Fernando Abbatangelo

#### PROSECRETARIO

Héctor Menéndez

#### TESORERO

Fernando Coluccio

#### PROTESORERO

Liliana Cingolani

#### VOCAL TITULAR 1°

Mónica Godoy

#### VOCAL TITULAR 2°

Alejandro Moretti

#### VOCALES SUPLENTES

Cintia Bibbo

Diego Freixas

Andrea Varela

Pablo Martín

Astrid Espejo Sorensen

Carlos Rodríguez

Ana Rodríguez

Alejandro Braña

Graciela Giani

### TRIBUNAL DE ÉTICA Y DISCIPLINA

#### INTEGRANTES TITULARES

Roberto Nicolás Arevalo

Rosana María A. Ruiz Anduaga

Jorge Alberto La Torre

Nora Amelia Ghezzi

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. Horacio Guillermo Bielli

5. Yanina Emma Moriello

6. Roman Andres Paikin

7. Marcela Noemi Marchese

8. Pablo Daniel Di Lernia

9. Maria 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. Victor Manuel Blanco

17. Vanesa Lorena Armesto

18. Luis Miguel Chej Muse

19. Cecilia Gabriela Pipparola

20. Fabian Ezequiel Noseda

21. Julieta Antonini Modet

22. Alejo Esmoris

23. Desdemona Judith Moretti

24. Marcelo Fabian Romay

25. Maria Fernanda Montaña

26. Jose Carlos Amoros

27. Victoria A. Avakian

28. Raul Jaime Pereyra

29. Silvana G. Crivez

30. Armando Jose Gonzalez

31. Maria 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. Maricel Noemi 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 Zugueb

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. Maria 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