

CUCCICBA

DICIEMBRE 2023
AÑO VI - NÚMERO 20



SEGUIMOS TRABAJANDO
POR LOS INMOBILIARIOS

A close-up photograph of several lit sparklers and cinnamon sticks. The sparklers are bright yellow and orange, with sparks flying out. The cinnamon sticks are dark brown and are positioned among the sparklers. The background is dark and out of focus.

Felices Fiestas y un Próspero 2024

En **FINAER** estamos muy felices de poder
compartir un nuevo año junto a vos.

Felicitemos a las nuevas autoridades y agradecemos a todos
los miembros del COLEGIO ÚNICO DE CORREDORES
INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES,
por seguir trabajando junto a nosotros
para brindar la mejor Garantía para alquilar.

FINAER

SISTEMA DE GARANTÍAS PARA ALQUILAR

TENÉS **FINAER**, TENÉS **GARANTÍA**

◆ WWW.FINAERSA.COM.AR

◆ 6842-5100

EXPECTATIVAS DEL SECTOR INMOBILIARIO POR LOS CAMBIOS EN EL PAIS



Estos son días muy importantes para todos nosotros. Estamos viviendo cambios fuertes, con sensaciones muy profundas, y con grandes expectativas. Todos deseamos estar mejor, apostar por el futuro, y comprometernos por un bienestar general.

Esta esperanza en el país se da por la llegada de un nuevo gobierno.

Desde el Colegio Inmobiliario estamos siempre dispuestos para presentar nuestras propuestas para reactivar el sector. Como lo venimos haciendo desde hace varios años, queremos hacer escuchar nuestra voz ante los cambios que se aproximan.

La importancia en estos días también se da por nuestra llegada a la presidencia. Siento un alto grado de compromiso por encabezar el Colegio inmobiliario más grande del país.

Lo hago con mucha responsabilidad, con fuerte convicción, y con renovada atención.

Integro un equipo que tiene por objetivo elevar la jerarquía y calidad de la actividad inmobiliaria. Venimos trabajando desde hace más de 6 años, defendiendo la profesión y reclamando por la reactivación del sector.

Uno de los ejes centrales de nuestra gestión es CABAPROP, el portal del Colegio que ya se instaló con fuerza en el mercado. Estamos trabajando para tener más oferta en línea. Y estamos implementando una estrategia de marketing, publicidad, y prensa para darle un mayor impulso.

También decidimos continuar con el proceso de modernización en la institución. Comenzamos a elaborar nuevos datos para hacer estadísticas sobre la actividad. Estamos produciendo información de mercado genuina, confiable, y actualizada.

Tenemos una institución sólida, sana, y en crecimiento. Seguiremos trabajando con austeridad, y transparencia. Para tener un Colegio Inmobiliario más moderno, más eficiente, más inclusivo, más abierto, y más amigo.

Levanto la copa para brindar por todos nosotros, con la esperanza de recibir un nuevo año y deseándoles mucha paz y prosperidad.

Diego Guillermo Frangella
Presidente de CUCICBA

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 Vanesa Armesto

Escribano Nicolás C. Scarano

CI Maria Fernanda Montaña

CI Claudia Carral

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 6, Edición N°20. Edición digital.
DICIEMBRE 2023. 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 colabo-
radores son ad-honorem. Las imágenes publicadas son de uso
libre. Printed in Argentina.



Pag 3

EDITORIAL

Pag 6

ASUMIÓ DIEGO FRANGELLA EN EL COLEGIO INMOBILIARIO

Pag 16

NOCHE DE TANGO EN CUCICBA

Pag 20

CHARLAS DE CABAPROP EN LOS BARRIOS

Pag 22

JURA DE NUEVOS MATRICULADOS EN EL COLEGIO

Pag 24

CONVENIO CON EL SOM

Pag 26

RECUPERAR LA CONFIANZA, EL GRAN DESAFÍO PARA 2024

Pag 32

OBSERVATORIO Y ESTADÍSTICA

Pag 36

BUENOS AIRES: LA EVOLUCIÓN URBANA Y EL ROL CLAVE DEL CORREDOR INMOBILIARIO



cabaprop.com.ar



/CPInmobiliario



#colegioinmobiliario



Pag 44

**VACACIONES, ¿UNA NECESIDAD
PSICOLOGICA?**

Pag 50

**DESAFIOS EN LOS
NEGOCIOS INMOBILIARIOS Y LA ACTIVIDAD
NOTARIAL**

Pag 54

LA REVISTA DE CUCICBA

Pag 56

LAS REDES SOCIALES



ASUMIÓ DIEGO FRANGELLA EN EL COLEGIO INMOBILIARIO





El viernes 1° de diciembre de 2023 el Colegio Inmobiliario, entidad que agrupa a los corredores de la Ciudad de Buenos Aires, realizó el acto de asunción de sus autoridades para el período 2023-2025, lideradas por el Corredor Diego Frangella.

El nuevo Presidente del Colegio Inmobiliario anunció que avanzará con inversiones para el portal CABAPROP.



Nueva Comisión Directiva del Colegio. Período 2023-2025

En su discurso durante el evento, Frangella indicó cuáles serán los ejes de su gestión, entre los cuáles destacó el Portal CABAPROP, la plataforma de búsqueda de propiedades lanzada en agosto de este año.

“El portal del Colegio ya se instaló con mucha fuerza”, expresó Frangella en su discurso. “Vamos a seguir trabajando para tener más oferta en línea. Y le daremos un mayor impulso con publicidad, difusión y prensa”, completó.

El nuevo Presidente también se refirió a otras áreas en las que enfocará su gestión de cara a profundizar los servicios que el Colegio brinda a sus matriculados y a toda la sociedad.





Adinco CRM te permite

Organizar tu Inmobiliaria



Aprovechá la promoción exclusiva que tenemos para tu inmobiliaria

50% OFF

POR 60 DÍAS

EN **adinco**
CRM INMOBILIARIO

MENCIONANDO EL CÓDIGO: **CUCICBA2023**

Contactanos en: ✉ comercial@argenprop.com

EL CRM Inmobiliario
certificado por



ARGENPROP

adinco
CRM INMOBILIARIO



Nueva Comisión Directiva del Colegio. Período 2023-2025.



Marta Liotto recibe una distinción por su trayectoria en el Colegio.



Comisión Revisora de Cuentas.

"Vamos a seguir con el proceso de modernización de la institución. En ese sentido, comenzamos a elaborar nuevos datos para hacer estadísticas sobre la actividad, produciendo información de mercado genuina, confiable, actualizada y abierta. También continuaremos con las actividades de formación y capacitación para nuestros profesionales. Ampliar, diversificar, y profundizar los cursos para disponer de la mayor cantidad de herramientas para generar más trabajo", completó el nuevo titular de la institución.

Diego Frangella se desempeñaba como Representante Asambleario del Colegio (2021-2023), previo a lo cual ejerció el cargo de Tesorero (2017-2021). Frangella ha sido un activo participante de la vida institucional del Colegio Inmobiliario desde su fundación en 2008.

La dirigencia de la entidad se completa:

Presidente: Diego Guillermo Frangella, Vicepresidente: 1º Nora Guerschanik, Vicepresidente 2º: Nélide Abdala, Secretario: Pablo Fernando Abbatangelo, ProSecretario: Héctor Menéndez,



Tribunal de Ética y Disciplina.



Comisión de la Junta Electoral:

Titulares:

Presidente: Maria Isabel Costa , Secretario: German Perez Salas, Ana Maria Flores, Irma Buongiorno, Claudio Vodanovich, Damián Caffarella.

Suplentes:

Roberto Laborde, Fernando Grisotto, Gaston Boccardo, Ricardo Fernandez, Damián Caffarella.

Tesorero: Fernando Coluccio, ProTesorero: Liliana Cingolani, Vocal Titular 1º: Mónica Godoy, Vocal Titular 2º: Alejandro Moretti, Vocales Suplentes: Cintia Bibbo, Diego Freixas, Andrea Varela, Pablo Martin, 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.

Comisión Revisora de Cuentas:

Integrantes Titulares: Osvaldo Alberto Distefano, Mónica Gabriela Jabie, Emiliano Oscar Bellino Bat. Integrantes Suplentes: Noemí Saavedra, Armando Caputo, Jacqueline Adriana Amabile.

Representantes Asamblearios:

Marta Susana Liotto, Hernan Diego Iradi, Analía Veronica

Representantes Asamblearios



Insua, Horacio Guillermo Bielli, Yanina Emma Moriello, Roman Andres Paikin, Marcela Noemi Marchese, Pablo Daniel Di Lernia, Maria Alejandra Strangis, Marcelo Adrian Garcia, Ivana Soledad Gimenez, Xavier Ariel Lambruschini, Angelica Bravo, Nicolás Juan Mattera, Gabriela Alejandra Vela, Víctor Manuel Blanco, Vanesa Lorena Armesto, Luis Miguel Chej Muse, Cecilia Gabriela

Pipparola, Fabián Ezequiel Nosedá, Julieta Antonini Modet, Alejo Esmoris, Desdemona Judith Moretti, Marcelo Fabián Romay, María Fernanda Montaña, José Carlos Amoros, Victoria A. Avakian, Raúl Jaime Pereyra, Silvana G. Crivez, Armando Jose Gonzalez, Maria Valeria Deineka, Gabriel Gianoli, Ana Margarita Scardulla, Vicente Oscar Bellino, Maricel Noemi Jorge, Eduardo Nuñez, Sandra



Liliana Ramirez, Martin Vicente Demarco, Silvina Olguin, Julio Rafael Biber, Cristina Balbo, Pablo Alejandro Nuble, Diana Alcaraz, Blas Gustavo Tomasco, Felicitas Fuertes, Jorge Osvaldo De Britos, Silvana G. Clemente, Fabian Enzo Fernandez, Marcela Ramirez, Leonardo Isaac Sabaj, Paola Andrea Zugueb, Hernan Diego Mandagaran, Lia Berta Benincasa, Jorge Ubaldo Navarro Isturiz, Leticia

Adriana Espeche, Ricardo Daniel Barros, Graciela Rosa Coto, Alberto Hector Loyarte, María Del Carmen Estevez, Carlos Horacio Abeijon, Monica Graciela Tossi, Alejandro L. De Elizalde, Romina Lorena Lacanna, Daniel Gomez, Cecilia Haydee Perez, Agustin Antonio Colatarci, Eduardo Ariel Soto ★

PERSPECTIVAS 2024: FINAER Y LA VANGUARDIA TECNOLÓGICA EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Como cada año, aprovecho este espacio para enviar un cálido saludo a todos los corredores inmobiliarios que integran este querido Colegio, esta vez, felicitando y deseando una excelente y exitosa gestión a las nuevas autoridades recientemente electas, en este mercado tan dinámico y que nos impulsa a superarnos cada día.

Desde Finaer siempre estaremos dispuestos a poner nuestro granito de arena para trabajar en ese sentido.

Durante todo el transcurso del 2023 vimos pasar distintos cambios, desde modificaciones a la Ley de Alquileres, cambios en el desarrollo del mercado, y hace apenas unos días, cambios en el Gobierno. Todo esto, ha creado un escenario con mucha expectativa, que esperamos logre encausar sus aguas para lograr reactivar el crecimiento del sector.

Mirando al 2024, Finaer mantiene su estrategia de innovación tecnológica y mejora continua siempre apuntando a la calidad de atención al cliente. Este afán que tenemos de incorporar nuevas tecnologías nos permite facilitar todo tipo de gestión, logrando así que el profesional inmobiliario tenga siempre en nosotros una respuesta clara, rápida y confiable.

Finalmente quiero aprovechar esta oportunidad para hacerles llegar un mensaje de paz y prosperidad para estas fiestas y participarlos de un sentir, que no es ni más ni



menos que el significado de la Navidad: una celebración de unión y de la esperanza que deseo nos acompañe a todos.

Diego Lema
Director General
Sistema Finaer

FINAER

SISTEMA DE GARANTÍAS PARA ALQUILAR

Desde 2011 brindando **tranquilidad**
y **seguridad** al **Corredor Inmobiliario**.

ALQUILÁ CON **GARANTÍA** **FINAER**



Escaneá este
código **QR**
y conocé todas
nuestras
sucursales

Tenés **FINAER**, tenés **GARANTÍA**



www.finaersa.com.ar



6842-5100

NOCHE DE TANGO. EVENTO A BENEFICIO DEL HOSPITAL DE NIÑOS PEDRO DE ELIZALDE

ORGANIZADO POR LA COMISIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL
E INSTITUCIONAL DEL COLEGIO





Pancho Martínez Pey y Lorena Ermocida.



EL TANGO SE BAILA CON SUAVE ONDULACIÓN,
CON RITMO ACOMPASADO Y ATREVIDO. NO SE
BAILA A VOLUNTAD Y CON RIGIDEZ. AL POCO
TIEMPO DE SER CONOCIDO, LOS COMPADRITOS
LO LLEVARON AL BARRIO DE CORRALES VIEJOS
Y EL TANGO IRRUMPIÓ EN LOS PIRINGUNDINES
DONDE YA SE BAILABA LA TRADICIONAL MILONGA.



Nestor Omar Torija.



Claudio Anton.



Eliana Sosa con orquesta.

Fue organizado por el Colegio Inmobiliario para colaborar con los chicos y sus familias que se atienden en el hospital Pedro de Elizalde. Hubo un lindo show y mucha ayuda por parte de inmobiliarios y el público asistente.

El evento se realizó pasado viernes 24 de noviembre en el salón mayor del colegio inmobiliario, en la calle Alsina 1382 de la Ciudad de Buenos Aires. El encuentro fue a total beneficio del Hospital Pedro de Elizalde (ex casa cuna). Participaron las autoridades de ambas instituciones, invitados especiales, y público.

La actividad fue propuesta por el CI Pablo Di Lerna, y realizada por la Comisión de Cultura del Colegio Inmobiliario, a cargo de Nélica Abdala. También participaron en los preparativos, la Comisión de Responsabilidad Social que integran entre otros Marta Liotto, Pablo Abbatangelo, y Armando Pepe.

El presidente del colegio inmobiliario, Diego Frangella

dijo: “el tango es un lenguaje universal, capaz de conmovernos y entrelazarnos. Es justamente esa unión, esa solidaridad, la que necesitamos hoy más que nunca para enfrentar los desafíos que se nos presentan como sociedad. Este tipo de eventos nos demuestra cómo la cultura y el arte pueden unirnos y al mismo tiempo asistir a quienes más lo necesitan.”

Participaron del show artístico entre otros, los cantantes Nestor Omar Torija, Claudio Anton, y Eliana Sosa con orquesta. Además bailaron Ricardo Román Pawluk, Laura Morosino, Lorena Ermocida y Pancho Martínez Pey. También hay que destacar la asistencia profesional de la profesora de teatro Mariana Rosales Ocampo.

Fue una gran noche de brillo artístico, mucha emoción y gran participación para recolectar fondos. Con el dinero recaudado se asiste con medicación y servicios de internación a los niños internados, se solventan los gastos de hospedaje y refrigerios de sus familiares. El Colegio Inmobiliario informó que va continuar con estos eventos para consolidar su relación con la comunidad. ★



CHARLAS DE CABAPROP EN LOS BARRIOS

"Cabaprop en los barrios" es una oportunidad para estrechar los vínculos que nos unen como corredores inmobiliarios y poder explicar el funcionamiento de esta plataforma. Estuvimos compartiendo estos encuentros en distintos barrios de la Ciudad de Buenos Aires.

Durante los meses de agosto a diciembre, el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires realizó una serie de charlas en distintos barrios porteños con el objetivo de brindar información sobre el Nuevo Portal Inmobiliario Cabaprop a cargo del Gerente de Modernización del Colegio Alberto Crovara y

la gente de la UTN (Universidad Tecnológica Nacional) convocaron a más de 200 profesionales inmobiliarios y vecinos de dichos barrios en general. Tal es la importancia del tema que el Colegio Inmobiliario decidió desarrollar estas charlas descentralizando las actividades y llevándolas a distintos barrios, con la intención de hacer de esta práctica una actitud constante y sostenida. ★





¡En el 2024 nos ponemos la DIEZ!

Ya nos preparamos para transitar
nuestra 1ra década en el mercado



Desde Garantías Premium,
les deseamos

*¡Felices Fiestas y
próspero Año Nuevo!*



Casa Central:
Fitz Roy 1929, Palermo - CABA
www.premiumgroup.com.ar

JURA DE NUEVOS MATRICULADOS EN EL COLEGIO

En el mes de Diciembre se realizó la Jura de los nuevos 99 Matriculados de forma presencial en la sede del Colegio.



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

Las juras de estos dos años contaron con la presencia no sólo de los flamantes profesionales, sino también de representantes de la Comisión Directiva de CUCICBA. En esta ocasión de la jura presencial los responsables de la Comisión de Juras, Matriculación y Tutorías: Nora Guerschanik, Héctor Menendez, fueron los anfitriones del evento, junto al Jefe del Departamento de Atención al Matriculado, Federico Conte y Jorgelina González, quien es la encargada de realizar los trámites de Matriculación.

El CPI Gustavo Ortola, presidente de la Comisión de Capacitación, les dió una breve charla sobre las nuevas tecnologías y tendencias para el sector inmobiliario.

La ceremonia comenzó con palabras del presidente de CUCICBA, Diego Frangella “Nuestra profesión es muy importante para la sociedad. Nosotros intervenimos en un proceso y en algo muy valioso para la gente, entonces tenemos que estar a la altura y saber que estamos involucrandonos en las familias”. “Hoy compartimos mucho más que una pantalla: compartimos también el compromiso con la institución, con un Colegio que los va a acompañar a dar los primeros pasos, con un personal absolutamente capacitado para dar cauce a cada una de sus inquietudes. Por esa razón, este acto no se trata de una mera formalidad: esta ceremonia cambia la realidad personal y profesional, el acto de jura les otorga y permite ejercer la profesión, y también los compromete para la permanente capacitación”.

Les deseamos desde toda la Comisión Directiva a todos los nuevos matriculados. Muchos éxitos !! ★



Participaron del acto los siguientes directivos: Nora Guerschanik, Héctor Menendez, Liliana Cingolani y Cintia Bibbo.





CONVENIO CON EL SOM

EL Colegio Inmobiliario firmó un convenio con el SOM (Servicio de Ofertas Múltiples) con beneficios para los matriculados. El SOM WEB es un sistema de gestión y administración inmobiliaria que le permite administrar su cartera de inmuebles, de propietarios y de potenciales compradores / inquilinos de forma sencilla y ágil.

Hoy es imprescindible, para lograr un buen funcionamiento en el intercambio de datos, que los métodos de información sean rápidos y eficientes. Además de satisfacer dicha necesidad, casi o más importante que ésta, es la calidad de la información transmitida, especialmente en lo que se refiere a su veracidad, precisión, y disponibilidad. La tecnología que dispone el SOM cubre estos aspectos, y es así como realmente se jerarquiza la profesión inmobiliaria. Como consecuencia de lo expuesto, cabe entonces destacar la ventaja esencial que el sistema SOM aporta: permite a quienes lo integran prestar un mejor servicio a sus clientes, ya se trate de compradores como de vendedores, de locadores como de locatarios, sin que esto implique un costo adicional para el cliente. ★



Reunidos por el SOM Eloísa María Bergadá (Directora), Patricio López Saubidet (Tesorero), Rafael Alberto Baigún (Vicepresidente en ejercicio de la presidencia).



Alberto Crovara (Gerente de Modernización del Colegio), CI Marta Liotto y CI Pablo Abbatangelo (Secretario del Colegio).

miAlquiler
GARANTIAS

LES DESEA

¡Felices fiestas!



Correo:

info@mialquilergarantias.com.ar
legales@mialquilergarantias.com.ar
contable@mialquilergarantias.com.ar

Dirección:

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

Número de teléfono:
+54 9 11 7904-6664

Página web:
www.mialquilergarantias.com.ar



RECUPERAR LA CONFIANZA, EL GRAN DESAFÍO PARA 2024

EL 2023 SE VA, Y DEJA UN MERCADO ESPERANZADO
ANTE EL CAMBIO DE RUMBO DE NUESTRO PAÍS.

POR VANESA ARMESTO



Todos solemos hacer balances cuando llega esta época del año, resulta difícil escapar a ellos. Y el sector inmobiliario no queda fuera.

En el caso del sector inmobiliario el balance vuelve a dejarnos un sabor amargo, pero con expectativa por lo que vendrá.

Cerramos otro año sin lograr encontrar un ritmo estable. Todos seguramente coincidiremos en que estamos atravesando la crisis más extensa y profunda que recordemos.

Una crisis que comenzó a gestarse a mediados de 2018, con la devaluación del peso, dos años después en el 2020 la llegada de la pandemia, la falta de crédito, herramienta fundamental para nuestro sector, una ley de alquileres desacertada, una economía sin plan, falta de confianza y seguridad jurídica, nos llevaron a estos años de un mercado prácticamente paralizado.

Los meses de 2023 transitaron con un mercado muy incierto, con pequeños signos positivos. En las ventas una cantidad de operaciones, que si bien muestran una recuperación tuvo muchos altibajos, y continúan lejos de los números de 2017 y 2018, 63.300 y 58.000 respectivamente. Este año cerrara con aproximadamente unas 38.000 escrituras.

Pero sin dudas, la peor parte del mercado y la que desequi-

libra el resto, es el sector de los alquileres. La gran culpable de esta situación es la Ley de alquileres. Los antecedentes ante medidas de congelamiento y regulación en el ámbito de los alquileres muestran que generaron una misma consecuencia en el mercado: desabastecimiento de la oferta.

Para entender esto debemos remontarnos 100 años atrás.

Durante la presidencia de Yrigoyen se sancionó, en 1921, la primera ley que introdujo la facultad del Estado para intervenir en un contrato de derecho privado. En esa oportunidad, los valores se retrotrajeron a los que se encontraban vigentes en 1920, se prohibieron aumentos durante dos años y se limitó los desalojos.

Luego, en 1943, durante la presidencia de Juan Domingo Perón, se regularon los valores de los alquileres utilizando una tabla para reducirlos que iba del 5% al 20%, se extendió el plazo ya establecido en los contratos y nuevamente se interrumpieron los desalojos por falta de pago. Posteriormente, en 1946, siguiendo en esta línea, se congelaron los valores y los contratos pasaron a tener un plazo mínimo de 3 años.

En ese momento, al igual que en la actualidad, no solo la oferta de inmuebles en alquiler era mínima, sino que, con la sanción de la Ley de Propiedad Horizontal en 1950, fue tomada como una oportunidad para muchos propietarios de volcar sus inmuebles a la venta.



SERVICIOS



Garantía de alquiler



Asesoría legal y contable



Sistema de administración de alquileres

miAlquiler
GARANTIAS

ASESORÍA GRATUITA

Te ofrecemos asesoría personalizada:

- Inquilinos
- Propietarios
- Agencias Inmobiliarias

Contacto:

+54 9 11 7904-6664



Sin inversores no hay mercado, sin inversores no hay propietarios, sin créditos no hay acceso a la vivienda, y sin propiedades para alquilar muchos no tienen vivienda.

Luego vinieron diferentes medidas; en 1976, durante el último gobierno militar, se sancionó una ley de normalización de locaciones urbanas, que luego en 1984 también se modificó estipulando un índice de actualización de valores. En 2002, la prohibición de indexar los alquileres. Y así sucesivamente.

Hasta llegar a 2020, donde se sancionó la Ley 27.551, y a partir del 18 de octubre de este año, la reforma con la sanción de la Ley 27.737, con el mismo resultado: reducción al mínimo histórico de la oferta de inmuebles en alquiler, suba de los valores.

Todas estas intervenciones trajeron la misma situación al mercado: retracción, menor oferta y una posterior distorsión de valores, agudizando la crisis del sector más vulnerable de la sociedad, al que se pretende con estas medidas proteger.

Un mercado que viene siendo castigado desde hace varios años y que necesita incentivos para la inversión, para ello, hay que destrabar la grave problemática de los alquileres que distorsionan al mercado de oferta y demanda en general, alejando al inversor. Ganar nuevamente la confianza es el gran desafío de este cambio de ciclo que comienza finalmente el próximo año.

Sin inversores no hay mercado, sin inversores no hay propietarios, sin créditos no hay acceso a la vivienda, y sin propiedades para alquilar muchos no tienen vivienda.

Es un momento para incentivar la inversión y proyectar desde ese lugar un 2024 con un mercado que comience a generar nuevamente. ★

>> **SOBRE LA AUTORA**

Vanessa Armesto, periodista y Corredora Inmobiliaria
Matrícula CUCICBA N1413.

Tiene 23 años de experiencia en el sector inmobiliario brindando asesoramiento y acompañamiento integral.

Desde el 2020 es socia y editora de Real Estate Data, un medio digital del nicho que brinda información y asesoramiento del rubro.

Un medio que nace en plena pandemia.

IG@vanearmesto





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

info@geler.com

3991-1090

OBSERVATORIO Y ESTADISTICA

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





Usage by Month



- April
- September
- October
- November
- December
- January
- February

La Mesa de Análisis y Proyección de Observatorio y Estadística, conocida como Observatorio Estadístico del Colegio Profesional Inmobiliario, tiene como objetivo ser referente ante la sociedad, los medios de comunicación, los organismos estatales y los actores de la política. Siempre a través de la publicación de datos confiables, información precisa y análisis profesional del sector inmobiliario en la CABA.

Durante el año 2022, se lanzó la publicación mensual denominada “Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario”, la que permite con una lectura fácil y rápida poner al alcance de los matriculados y de toda la sociedad los principales indicadores del sector.

Dicha publicación es muy valorada por el sector... los profesionales inmobiliarios pasamos a ocupar un espacio que estaba vacante... actualmente somos los referentes del sector ante los medios, los organismos estatales, los actores políticos y la sociedad en general. En la actualidad estamos trabajando conjuntamente con el IVC (Instituto de Vivienda de la Ciudad), aportando datos fiables generados por nuestro Colegio, con la finalidad en una primera etapa de ordenar y transparentar el discurso público; respecto del mercado locativo de vivienda y en una segunda etapa lograr políticas públicas que permitan mejorar la calidad de vida de todos los participantes del mercado locativo de vivienda.

Invitamos a todos los matriculados a participar y colaborar. Sus aportes son de suma utilidad y muy valorados. ★

INFORME: MES DE DICIEMBRE 2023



04



Cantidad de Escrituras

4559 Escrituras en Octubre 2023

Una suba de 53,29% interanual (10-2022 vs 10-2023). La variación mensual fue de 15,30% (Septiembre 2023 vs Octubre 2023). En los últimos doce meses se formalizaron 39533 escrituras (de 11-2022 a 10-2023) y el promedio mensual de dicho periodo es de 3294 escrituras. Se observa una tendencia alcista sostenida en el promedio mensual del último año.

05



Absorción de Mercado

En Octubre de 2023 se escrituró el 4,65% de la oferta.

El porcentaje de absorción se denota un leve incremento. Se mantiene una reducción lenta pero continua de la oferta. Para vender todo el stock se necesitan 21 meses (si no ingresara nueva oferta). Los barrios con más oferta promedio en portales son: Palermo, Belgrano, Caballito, Recoleta y Villa Urquiza.

06



Evolución de Búsquedas en Portales

La cantidad de visitas en Octubre de 2023 se redujo en promedio un 9,65% respecto del mes anterior.

El tiempo promedio de duración de las visitas es de 7:35 minutos. Por visita en promedio se ven 6 avisos. Respecto de las visitas realizadas el 52,91% (promedio de portales) son efectuadas por personas con edad entre 25 y 44 años.

07



Rentabilidad del Alquiler

La rentabilidad anual bruta promedio del alquiler para vivienda es de 2,11% para un contrato de 36 meses iniciado en 1-12-2020 y finalizado en 30-11-2023 (tomando como referencia datos 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. Es inviable la aplicación de un ajuste semestral utilizando el coeficiente casa propia, ya que desvirtúa el valor locativo y genera gran desmotivación para la oferta de inmuebles. La inversión inmobiliaria se muestra como resguardo de valor.

08



Oferta de Alquileres para vivienda sobre la oferta del mercado total

La participación de la oferta de inmuebles en alquiler para vivienda es el 4,11% de la torta del mercado. (promedio según publicaciones en diferentes portales a 29-11-2023). La oferta de inmuebles para locación de vivienda se encuentra en niveles históricos muy bajos.

09



Evolución del ICL (Índice para contratos de locación)

El índice para contratos de locación ICL publicado por el BCRA para los ajustes correspondientes al 1-12-2023 da un incremento de 128,33% (se trata de contratos iniciados el 1-12-2022).

El ICL acumulado en 2023 es de 114,42% (desde 1-1-23 a 1-12-23).

10



Datos de la Construcción

En Octubre de 2023 se otorgaron 59 permisos para obra nueva, es la misma cantidad respecto del mes anterior.

La superficie registrada para obra nueva en dicho periodo es de 98390 m2 lo que representa un incremento del 9,2% respecto del mes anterior. El barrio con más permisos otorgados es Palermo (con 10 permisos). El barrio con mayor superficie registrada es Saavedra con 16820 m2 lo que representa un 17,09% del total.

(Fuente: Subsecretaría de Gestión Urbana. Dirección General de Registro de Obras y Catastro)



Informe mensual

De acuerdo a los datos que recabamos y analizamos en el mes de Noviembre de 2023 observamos que:

Son necesarios 4,26 salarios RIPE medidos en Dólar MEP para adquirir un metro cuadrado de un departamento tipo (considerando valores de barrios promedio de la ciudad de Buenos Aires en unidades de 2 ambientes). Se observa una disminución del poder adquisitivo respecto del mes anterior. Dicha disminución es continua desde hace 5 meses. En los últimos cinco meses el salario RIPE en Pesos tuvo un incremento mensual promedio de 7,42% y medido en Dólar MEP tuvo una reducción mensual promedio del 1,33%.

Ante la alta inflación que impide el crédito hipotecario, el acceso a la vivienda se canaliza por ayuda familiar o a través del mercado locativo. Desde 31/10/2022 a 31/10/2023 el dólar MEP se incrementó un 192,87%, cifra que que se coloca por encima de la inflación IPC Nacional que fue del 142,7% (variación interanual a 10-2023).

Las escrituras formalizadas se incrementaron un 53,29% si se compara el periodo 10-2022 (2974 escrituras) con el periodo 10-2023 (4559 escrituras). El salario RIPE medido en u\$s MEP en similar periodo se redujo un 1,77%. (Últimas cifras publicadas a 9-2023 RIPE, a 10-2023 IPC y Colegio de Escribanos de la Ciudad Autónoma de Bs As).

Se observan 76215 departamentos publicados (promedio diferentes portales). Se observa que continúa la tendencia bajista en cantidad de unidades publicadas. Lo mencionado denota una reducción del 1,32% en la oferta de departamentos en los últimos 30 días. Si tomamos como referencia fines de octubre de 2022, la disminución de la cantidad de publicaciones acumulada fue de 32,22%. Cabe destacar que en los últimos 90 días la oferta de departamentos a la venta disminuyó un 4,8%.

Se formalizaron 4559 Escrituras en Septiembre de 2023, una suba de 53,29 % interanual. La variación mensual fue de 15,3% (Septiembre 2023 vs Octubre 2023). En los últimos doce meses se formalizaron 39533 escrituras (de 11-2022 a 10-2023). El promedio mensual de los últimos doce meses es de 3294 escrituras (de 11-2022 a 10-2023). Se observa una tendencia alcista sostenida en el promedio mensual del último año.

La absorción de mercado es de 4,65% (Escrituras s/Publicaciones), o sea que en Octubre de 2023 se escrituró el 4,65% de la oferta. El porcentaje de absorción denota un leve incremento. Se mantiene una reduc-

ción lenta pero continua de la oferta. Para vender todo el stock se necesitan 21 meses (si no ingresara nueva oferta).

Los barrios con más oferta promedio en portales son Palermo, Belgrano, Caballito, Recoleta y Villa Urquiza. La búsqueda en portales en Octubre 2023 se redujo en promedio un 9,65% respecto del mes anterior. El tiempo promedio de duración de las visitas es de 7:35 minutos. Por visita en promedio se ven 6 avisos, se mantiene estable respecto del periodo anterior. Respecto de las visitas realizadas el 52,91% (promedio de portales) son efectuadas por personas con edad entre 25 y 44 años.

La rentabilidad anual bruta promedio del alquiler para vivienda es de 2,11% para un contrato de 36 meses iniciado en 1-12-2020 y finalizado en 30-11-2023. (tomando como referencia departamentos 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 queda con un desfase del 95,5% respecto del valor locativo de mercado. Es inviable la aplicación de un ajuste semestral utilizando el coeficiente casa propia, ya que desvirtúa el valor locativo y genera gran desmotivación para la oferta de inmuebles. La inversión inmobiliaria se muestra como resguardo de valor.

La oferta de Alquileres para vivienda, representa el 4,11% de la torta del mercado (promedio según publicaciones en diferentes portales a 29-11-2023). La oferta de inmuebles para locación de vivienda se encuentra en niveles históricos muy bajos.

El índice para contratos de locación ICL publicado por el BCRA para los ajustes correspondientes al 1-11-2023 da un incremento de 128,33% (se trata de contratos iniciados el 1-12-2022). El ICL acumulado en 2023 es de 114,42% (desde 1-1-23 a 1-12-23).

En Octubre de 2023 se otorgaron 59 permisos para obra nueva, es la misma cantidad respecto del mes anterior. La superficie registrada en dicho periodo es de 98390 m2 lo que representa una reducción del 9,2% respecto del mes anterior. El barrio con más permisos otorgados es Palermo (con 10 permisos) y el barrio con mayor superficie registrada es Saavedra con 16820 m2 lo que representa un 17,09% del total.

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.

BUENOS AIRES: LA EVOLUCIÓN URBANA Y EL ROL CLAVE DEL CORREDOR INMOBILIARIO

Por la CI María Fernanda Montaña





La relación intrínseca entre la urbe y el sector inmobiliario ha esculpido no solo su horizonte, sino también su identidad. En este escenario donde la arquitectura se entrelaza con la vida cotidiana, se forja una simbiosis única entre la ciudad y el real estate en su Desarrollo Sostenible.

En los últimos años, Buenos Aires ha experimentado una transformación significativa en su paisaje urbano, marcada por el dinamismo del sector inmobiliario y su potencial integración con los principios de desarrollo sostenible. Todo ello intensificado a partir de la relación intrínseca entre la urbe y el sector inmobiliario, que ha esculpido no solo su horizonte, sino también su identidad.

En este escenario donde la arquitectura se entrelaza con la vida cotidiana, se forja una simbiosis única entre la ciudad y el real estate.

La pandemia, ha contribuido a acelerar los tiempos de cambio y la disminución de los plazos en los que los mismos se dan en el escenario urbano.

“Las condiciones de habitabilidad de una zona urbana mejoran también cuando se pone en valor el espacio público, y aumentan las ofertas culturales y de ocio.”

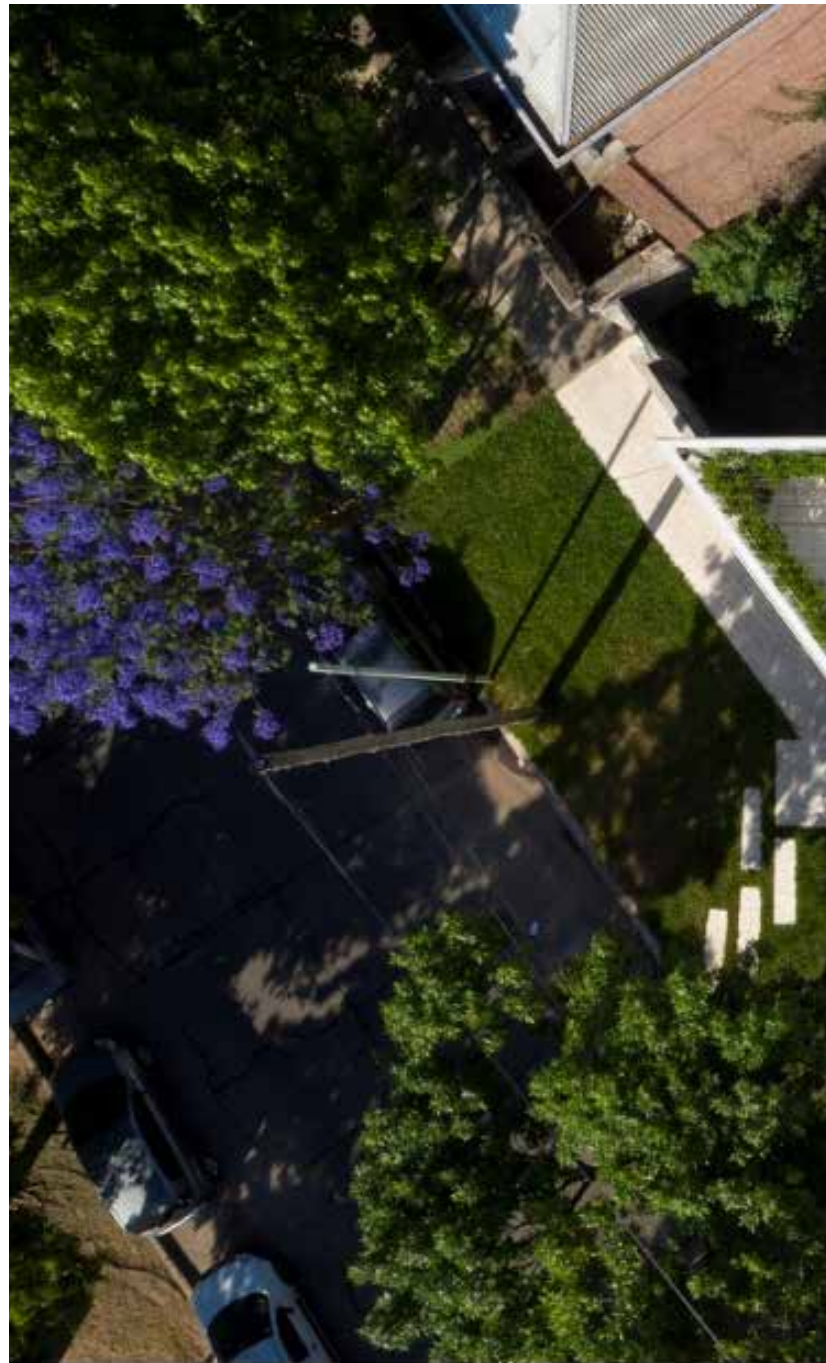


El hábitat de la ciudad experimenta cambios de usos en su suelo, como es el caso de la Zona del Microcentro Porteño, con su re-funcionalización de oficinas a viviendas. Generando así un efecto multiplicador de economías locales y con un triple impacto positivo. Se trata de una iniciativa que tiene por objetivo convertirlo en área urbana inteligente, sostenible y residencial.

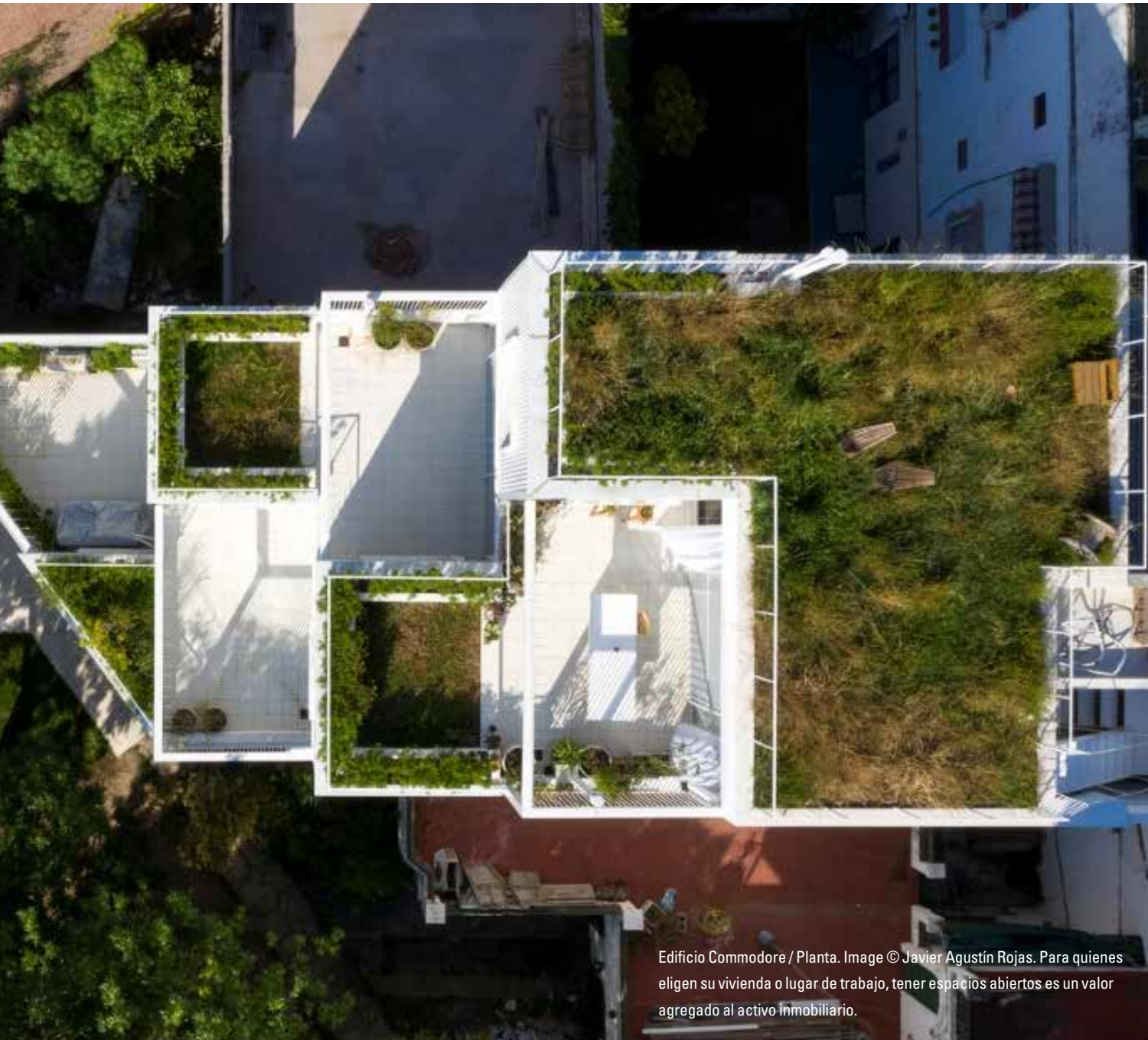
También modificaciones al momento en que el “usuario-cliente” elige una unidad de vivienda según el espacio de esparcimiento propio que tenga de recreación, aunque sea un balconcito con parrilla para poder reunirse con familia o amigos. Estas nuevas exigencias del usuario y cambios de hábitos generan un nuevo segmento en el mercado y la “eco-ansiedad” es un rasgo diferencial de este nuevo público que se avecina.

La relación intrínseca entre la urbe y el sector inmobiliario ha esculpido no solo su horizonte, sino también su identidad. En este escenario donde la arquitectura se entrelaza con la vida cotidiana, se forja una simbiosis única entre la ciudad y el real estate.

El Corredor Inmobiliario tiene la oportunidad de ocupar un rol clave en la dinámica de la Ciudad, sus cambios e influencia en los planos espaciales, temporales y sociales. Tiene una cita ineludible, con estos cambios de paradigmas que van desde repensar la estructura de su organización inmobiliaria para no solo generar impacto positivo económico sino también en estas tres esferas del ecosistema urbano. Hoy más que nunca, para ello necesita trabajar en red, entre pares y colegas, como lo propone el ODS 17 fortaleciendo alianzas movili-



La Agenda plantea 17 Objetivos con 169 metas de carácter integrado e indivisible que abarcan las esferas económica, social y ambiental.



Edificio Commodore / Planta. Image © Javier Agustín Rojas. Para quienes eligen su vivienda o lugar de trabajo, tener espacios abiertos es un valor agregado al activo inmobiliario.





La Nueva Agenda Urbana representa un ideal común para lograr un futuro mejor y más sostenible, en el que todas las personas gocen de igualdad de derechos y de acceso a los beneficios y oportunidades que las ciudades pueden ofrecer, y en el que la comunidad internacional reconsidere los sistemas urbanos y la forma física de nuestros espacios urbanos como un medio para lograrlo.

zando e intercambiando conocimientos. Un ejemplo de ello bien podría ser el nuevo portal de CABAPROP.

El sector inmobiliario, sensible a las necesidades cambiantes de la población es parte del ecosistema urbano que modela el perfil de la ciudad y proporciona respuestas a las necesidades de oferta y demanda del usuario-cliente que busca espacios para habitar recreativos o laborales.

Como protagonistas de esta Ciudad, los inmobiliarios debemos tener un rol activo en la Constitución de una Agenda Urbana, y conjuntamente con el sector de la industria de la construcción, y su cadena de valor, elaborar un plan estratégico para el acceso a la vivienda de todos los usuarios de nuestra Ciudad.

Espacios que han desarrollado esta temática a nivel internacional son, por ejemplo, las Cumbres del Hábitat



CIHALAC 2023 – UP Palermo. Pre-Cumbre Vivienda y Habitat.

desarrolladas por la ONU, que son reuniones globales con representantes de varios países, regiones y gobiernos locales. Este año, por ejemplo, se ha desarrollado la CIHALAC Cumbre Internacional del Hábitat de América Latina y el Caribe la misma tuvo lugar en la sede de la Universidad de Guadalajara en México, y la pre-Cumbre a la misma tuvo lugar nada menos que en Buenos Aires, en las Universidades de Palermo y Di Tella donde nuestro Colegio Inmobiliario dio su presente como un hecho histórico de integración y colaboración para el trabajo y desarrollo de acciones conjuntas público – privadas.

Otros de los eventos de este año, que tuvo impacto a nivel global es "Octubre Urbano" llevado a cabo en el mes homónimo que dio comienzo el lunes 2 de octubre con el Día Mundial del Hábitat y termino el martes 31 de octubre con



el Día Mundial por el Derecho a la Ciudad, y que justamente se trató de un espacio que propicio temáticas relacionadas con las economías urbanas resilientes: “las ciudades como motores del crecimiento y la recuperación”. Y ya para el año entrante, este evento estará enfocado en el Liderazgo de las juventudes en la acción climática y local para las ciudades.

La acción climática para Buenos Aires no es un tema menor, ya que es una de las Ciudades que se encuentra entre las 50 ciudades que más daños materiales sufrirá por la Crisis Climática.

“De acuerdo a un informe realizado en 2018, las lluvias en Buenos Aires aumentaron un 32% desde 1960” “Las inundaciones son un grave motivo de preocupación. Buenos Aires está flanqueada por dos ríos, el Río de la Plata al este y el Río Matanza-Riachuelo al sur. La ciudad también está atravesada

por 11 cuencas hidrográficas. Además, las precipitaciones han aumentado un 32% desde 1960, lo que agrava la amenaza de inundaciones. Para empeorar las cosas, un fenómeno meteorológico local conocido como la Sudestada, trae fuertes lluvias, alta mar e inundaciones costeras entre julio y octubre. Y aunque la ciudad no puede impedir que sople el viento, sí puede tomar medidas para mitigar los riesgos para los ciudadanos” Fuente: Análisis de riesgo soberano y regional XDI.

“El costo financiero de las condiciones meteorológicas extremas y el cambio climático ya se está dejando sentir en muchas de las economías que encabezan la clasificación de Riesgo Climático Interior Bruto del XDI”

Es necesario promover la generación de una Agenda Urbana, donde herramientas como el etiquetado de eficiencia energético o un edificio con el distinguido sello



Sede de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Un edificio a la vanguardia del cuidado ambiental, es un edificio sustentable, proyectado por Norman Foster, uno de los más prestigiosos arquitectos del mundo. Cuenta con 38 mil metros cuadrados y lo más novedoso es que fue realizado con técnicas y estándares de cuidado ambiental que aplican a la certificación internacional LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental). Esto último lo convierte en el primer edificio público de Sudamérica en alcanzar ese nivel.



Etiquetado energético de eficiencia de viviendas. Nuevas herramientas y desafíos se presentan en la tasación de edificios con certificaciones Leed en el marco de nuevas propuestas para Ciudades Inteligentes y Sostenibles.

Leed de la AGBC sea un valor agregado a la hora de tasar un inmueble.

Hoy como inmobiliarios tenemos desafíos y oportunidades para proponer nuevas formas de estructurar y hacer negocios de impacto, como así también, ser protagonistas del ecosistema urbano económico al que pertenecemos con la complejidad de los escenarios de los nuevos usos del suelo y tipos de territorios, combinando las lógicas de los mercados articulando con el sector público, y las necesidades y nuevas exigencias de la sociedad. ★

>> **SOBRE LA AUTORA**

María Fernanda Montaña,

Arquitecta, Martillera y
Corredora Pública.

Consultora en Etiquetado
Energético para Viviendas
Renovables.

Titular de MULTIPROPERTY.

Directora de TENDENCIA SUSTENTABLE – Medio
especializado.

Co-coordinadora de Ciudades Sostenibles de Centro GEO
de la Universidad de Ciencias Económicas de la UBA.

Representante Asamblearia 2023 – 2025 del Colegio
Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires. Miembro
Asambleario AGBC Argentina Green Building Council.

Premio RSC 2013 A la mejor campaña de comunicación
en responsabilidad social corporativa. Finalista Distinción
ExoCommunity Awards: Nominados de #Latinoamérica que
están impactando para un Planeta Tierra sostenible 2021.

Miembro Firmante Adherente Código Deontológico de
la Profesión de Consultoría en Responsabilidad Social y
#Sostenibilidad (RS&S).

Jurado Senior Premios Mercurio de la Asociación
Argentina de Marketing.





NUESTRO
74
ANIVERSARIO

Escribanía Scarano

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

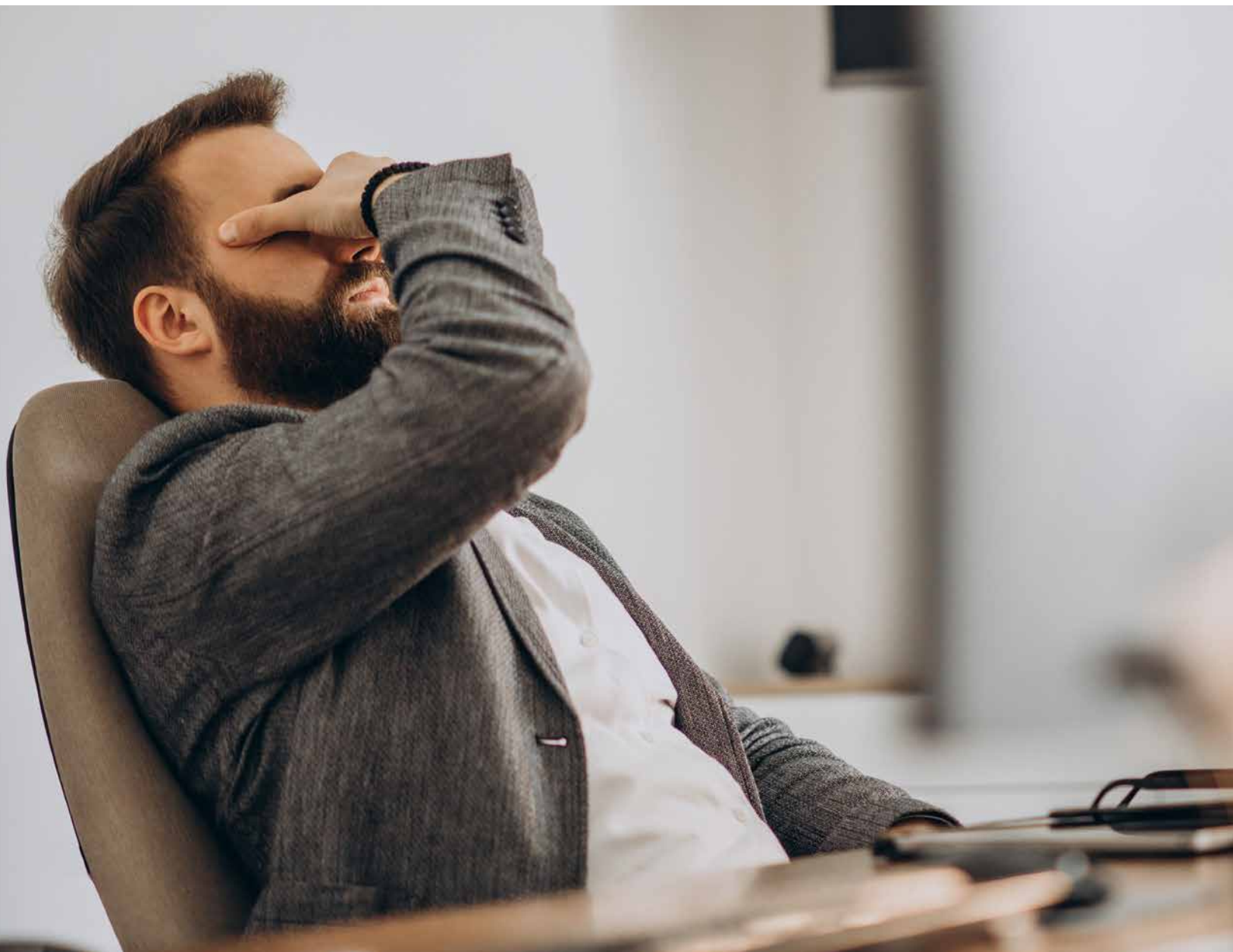
*Fundada en 1949 por el
Esc. Adolfo C. A. Scarano*

*Claudio A. Scarano
Gabriela C. Romero
Escribanos*

*Nicolás C. Scarano
Silvina L. Alemany
Escribanos*

VACACIONES, ¿UNA NECESIDAD PSICOLOGICA?

Por Annie Ballandras





Llega el ultimo mes del año e inevitablemente nos encuentra agotados.

¿A que se debe esto?
¿Realmente estamos en diciembre? A mi se me voló el año, ¿y a ustedes?.

El famoso estrés ya forma parte de nuestras vidas y sus efectos adversos se hacen sentir.

La necesidad de vacacionar se volvió parte de las denominadas necesidades psicológicas o requisitos que tiene el organismo para su salud, crecimiento, integridad, bienestar.

Un momento de pausa, de desconexión con el mundo exterior y de re concesión con nosotros mismos. Tiempo, divino tesoro, tan buscado en las ultimas décadas porque escasea en el mundo moderno.

Tiempo físico, mental, social, familiar, una simple oportunidad para resetear nuestras vidas y reparar los daños ocasionados por el estrés.

Ahora bien, que tanto nos afecta el estrés y ¿quienes son los responsables?

Bueno, si buscamos desde la fisiología comprenderemos que el Cortisol es el glucocorticoide que se secreta por las glándulas suprarrenales en respuesta a la ansiedad o estrés.

¿Sus efectos? Aumenta la glucemia,



aumenta la presión arterial, disminuye el sistema inmunológico predisponiendo a enfermarnos, entre otras cosas.

A diferencia de la Dopamina que es un neurotransmisor vinculado a la felicidad y motivación que nos brindan actividades como el ejercicio, yoga, meditación, técnicas de respiración y la música, entre otros.

Las vacaciones son el momento ideal para desarrollarlas y de esta manera eliminar el bloqueo mental que se genera por la tensión de tantos meses acumulada.

El descanso además de ser reparador y necesario para todo nuestro cuerpo, aumenta la creatividad, la capacidad de juicio y nuestra apertura general logrando motivarnos, mejorar nuestro rendimiento y productividad.

Empezamos a comprender porque entonces las vacaciones son mucho más que un simple momento de ocio o tiempo libre. Y acá llegamos a otro punto interesante, ¿qué hacer en ese tiempo donde no trabajamos para que no se transforme en un momento de crisis?

Mucha gente no sabe que hacer cuando corta con su rutina laboral o peor aun continúan conectados a las redes, a sumar actividades que dejaron pendientes por falta de tiempo y la mente no logra llegar a alcanzar ese descanso.

Hay otro dato interesante y es que en las vacaciones, es la época del año donde más conflictos se generan y parejas terminan divorciándose.



A lo largo de la historia del ser humano, las vacaciones siempre estuvieron presentes.

En la Edad Media, la gente las tomaba como manera de poder tener unos días para dedicarse a sus cosas.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos en 1948, señala en su artículo 24 “que toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación



CABA PROP

VERANO

EL PORTAL EXCLUSIVO DE CUCICBA.

**¡APROVECHÁ ESTE
VERANO PARA CARGAR
TUS PROPIEDADES!**

**ENTRÁ A CONOCERLO.
BUSCATE!**



Una herramienta que CUCICBA
pone en manos de todos ustedes.



cabaprop.com.ar

EMAIL DE CONSULTAS Y SUGERENCIAS
cabaprop@colegioinmobiliario.org.ar



razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas.”

En la Modernidad y con el acceso a la tecnología, algunas cuestiones se facilitaron pero otras nos ataron más a nuestras responsabilidades.

Ni hablar con la pandemia, el home office y tener todo integrado pero sin límites claros, donde está nuestra propia vida, donde está el trabajo y qué pasa cuando somos independientes?

Al no tener un esquema de trabajo fijo con un horario que cumplir, la posibilidad que trabajemos muchas más horas de las que imaginamos va a ser un hecho. Los beneficios también serán para nosotros cuando llevamos adelante un micro emprendimiento pero hay que tener mucho cuidado de no desbordarnos y darle lugar a nuestro enemigo, el cortisol.

La palabra que mejor refleja entonces la conclusión de esta nota es la Resiliencia o capacidad de adaptarnos a situaciones adversas con resultados positivos.

Algunos sinónimos podrían ser resistencia, fortaleza, recuperación.

No es ningún secreto que dormir bien, hacer deporte, sumar actividades que nos permitan relajarnos y alimentarnos en forma adecuada, son la base para una buena salud.

Estos aspectos de nuestra vida bien manejados nos van a permitir llegar a diciembre en las mejores condiciones posibles y no esperar que las vacaciones sean un momento mágicos, porque si bien son una oportunidad necesaria para nuestro cuerpo y mente, lograr mejorar nuestra calidad de vida los 365 días del año depende de nosotros, incorporando hábitos saludables. ★



Los escribanos de la Ciudad,
en la mesa de diálogo con CUCICBA,
colaborando y trabajando para el
crecimiento del sector inmobiliario.

DESAFIOS EN LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS Y LA ACTIVIDAD NOTARIAL

Por el Escribano Nicolás C. Scarano.

El autor es Escribano Titular del Registro Notarial 148 de la Ciudad de Buenos Aires
y Asesor Notarial del Colegio Inmobiliario





Las nuevas tecnologías han demostrado su efectividad a la hora de ayudar a los operadores inmobiliarios, así como al resto de la sociedad, a resolver necesidades de su negocio. La velocidad de las comunicaciones, acelerando los tiempos de contacto y respuesta, la calidad de las publicaciones y la posibilidad de llegada a un público más masivo, así como la inmediatez y el acortamiento de las distancias, por enumerar algunos, han contribuido a una dinámica particular de los negocios inmobiliarios, a la cual, creo, todavía no hemos tocado techo.

Estos cambios nos obligan a estar siempre actualizados, intentando hacer uso de estas herramientas tecnológicas y aprovecharlas para lograr nuestro objetivo,



como por ejemplo, se ha sumado recientemente la posibilidad de la Actuación Notarial Remota para diferentes situaciones.

Ahora bien, los beneficios son patentes y conocidos por la generalidad, pero la mayoría pasa por alto la trampa en la que fácilmente se puede caer y los problemas que nos puede generar la tecnología como industria en serie para aplicarla a los negocios inmobiliarios.

Hay una herramienta que nos hace caer en un error común: el “copia y pegue”.

La automatización de los contratos, el querer resolver los negocios inmobiliarios y los diferentes casos y situaciones personales de cada contratante de una manera idéntica, generando documentos en serie, puede llevar a consecuencias desastrosas y frustrar nuestro objetivo.



Es de vital importancia y alentamos que, tanto Corredor Inmobiliario como Escribanos, trabajemos en conjunto desde el inicio, junto a las partes y otros actores, como desarrolladores o arquitectos.

La generación de “modelos” hace creer que cualquiera puede redactar cualquier contrato o armar cualquier esquema de negocio, mediante el uso del copia y pegue. Esto menoscaba la profesionalización del intermediario, su educación y conocimiento en la materia, para poder encuadrar y resolver casos diversos. Nos lleva a la falsa creencia que no es necesaria una capacitación y conocimiento adecuado para estas situaciones.

Es posible que muchas Oferta de Compra sean similares, o un Boleto o Promesa de Venta puedan tener una matriz común y ser llenadas con datos específicos, ya que la generalidad es similar. Por eso justamente, es importante conocer la naturaleza jurídica del contrato, si es confirmatorio del acto o permite el arrepentimiento, si tiene cláusulas punitivas que se ajustan a lo convenido y pueden ayudar a garantizar el negocio, si prevé situaciones de acaecimientos futuros fatídicos o imprevisiones o cambios bruscos en la moneda o economía, por mencionar algunos, y tener el conocimiento y habilidad para usar diferentes modalidades adaptadas a diferentes situaciones.

Sin embargo, las partes, los antecedentes y las situaciones jurídicas, son todas únicas – en algunos casos similares – pero todas únicas por las personas, necesidades, expectativas, circunstancias, tiempos, etc. que obligan al profesional a que las encuadre y amolde a ese caso concreto. El análisis subjetivo que realizan del fiador o la capacidad de pago del locatario,

la situación del comprador que debe vender antes su casa para poder adquirir, o el vendedor que debe comprar la suya para poder desalojar a tiempo la que ya tiene comprometida en venta, y así podría seguir enumerando indefinidamente. El profesional por su capacitación y experiencia tiene que acompañar a las partes e interpretar sus deseos y necesidades.

Como decimos siempre, y ya se ha vuelto una frase común, la instrumentación de un negocio inmobiliario es un traje a medida.

Ya sea en un contrato de locación, oferta de compra o la instrumentación de un desarrollo inmobiliario en pozo, con la figura de un fideicomiso o la permuta del terreno por unidades a construir; cada uno con su complejidad y su singularidad, necesita en cada caso que el corredor inmobiliario articule sus condiciones para lograr involucrar a las personas adecuadas a fin de lograr su objetivo. El contacto directo con los clientes y la valoración de los mismos es único.

El asesoramiento es la clave que hace la diferencia y nos distingue de cualquier autómatas. Un correcto encuadre del negocio va a llevar a que las partes puedan lograr su real objetivo. Por ello, es necesario que los profesionales inmobiliarios, tanto Corredores como Escribanos trabajemos en conjunto en la génesis de cada operación, cada uno en su rol, en pos de un objetivo común.

De allí la importancia de los actores en el negocio



inmobiliario: las partes, el desarrollador, el arquitecto, el comercializador y el Escribano.

Es fundamental la profesionalización y capacitación, que los actores del negocio inmobiliario no seamos improvisados y que conozcamos desde adentro el negocio del que se trata y del que colaboramos a armar en conjunto, usando la tecnología y sus herramientas a nuestro favor y para potenciar operaciones, pero adaptando cada caso y poniendo nuestra capacidad para ajustar ese traje a medida.

Existen infinidad de situaciones que creemos todas similares, pero que tienen efectos jurídicos totalmente diferentes entre sí, como por ejemplo las formas de comercialización mediante la adhesión a un fideicomiso inmobiliario o la suscripción de un Boleto de Compraventa “en pozo”; como un contrato de locación o la suscripción de un comodato o contrato de usufructo o derecho real de superficie; como así también las diferentes formas de afianzar obligaciones mediante seguros de caución, hipoteca o un fideicomiso en garantía; o mismo la instrumentación de desarrollos inmobiliarios mediante la constitución de fideicomisos, con la figura de fiduciarios de terreno, fondos y proveedores o el armado de sociedades comerciales; incluso diferentes modalidades dentro del régimen de Propiedad Horizontal, ya sea referido a

los clásicos “PH”, o countries o torres en altura con subconsorcios, servidumbres, diferentes usos y reglamentos internos.

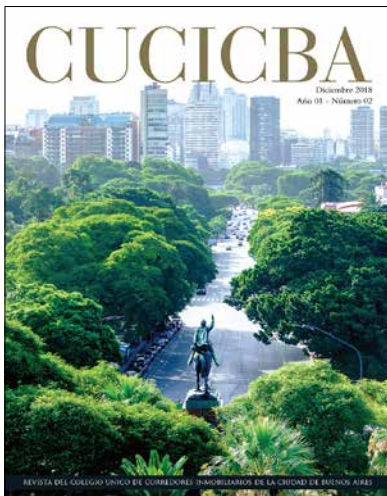
Los negocios inmobiliarios lejos están de resumirse en un “click”.

Los Escribanos lo sabemos porque tenemos experiencia en el asesoramiento y configuración de negocios inmobiliarios. Conocemos la importancia de escuchar a las partes para poder interpretar sus deseos y necesidades, y poder así encuadrarlo jurídicamente para que quede instrumentado en un documento que sea válido y eficaz para garantizar sus derechos y obligaciones; para lo cual se nos requiere, además de condiciones personales de probidad, una capacitación especial y estar constantemente actualizados.

Los Corredores Inmobiliarios, en su rol de contacto previo en el origen de la contratación inmobiliaria, también deben asesorar e interpretar las subjetividades de cada operación. Por ello, es de vital importancia y alentamos que, tanto Corredor Inmobiliario como Escribanos, trabajemos en conjunto desde el inicio, junto a las partes y otros actores, como desarrolladores o arquitectos, para poder sobrepasar el desafío que este contexto nos impone, y lograr el éxito del armado de cada negocio en particular desalentando el uso del copia y pegue.- ★

LA REVISTA DE CUCICBA

ESTA EDICIÓN FESTEJAMOS NUESTRO NÚMERO 20 SIN INTERRUPCIÓN



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

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



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 de CUCICBA es el principal canal de comunicación del Colegio, el medio para difundir no solo sus noticias, eventos y cursos sino también para transmitir sus valores y forma de trabajar. Nació como una revista destinada a los matriculados inmobiliarios, pero con el crecimiento de la empresa y su comunidad, se amplió su alcance y se incorporaron nuevas formas de comunicación: guía de servicios

para los matriculados, comunidad online interactiva. Está pensada para informar al lector sobre todo lo relacionado al mercado inmobiliario. ★



**Colegio
Inmobiliario**

**PARA PUBLICITAR EN LA
REVISTA DE CUCICBA**

Nos puede llamar al: 4124-6059

scurutchet@colegioinmobiliario.org.ar

de lunes a viernes de 9 a 17 hs.

www.colegioinmobiliario.org.ar



LAS REDES SOCIALES

El avance de las redes sociales ha significado un cambio realmente importante en todas las profesiones. El Corretaje Inmobiliario no está exento y una gran cantidad de transacciones se están realizando con la ayuda de la tecnología. Por eso, en este apartado, desarrollaremos un análisis detallado de cada una de las redes más importantes.

POR FRANCO DUARTE

La primera pregunta que debes hacerte antes de unirte a una nueva red social es: ¿dónde está tu audiencia?

El segundo punto importante es comprender cómo usa tu audiencia dicha plataforma. ¿Qué tipo de contenido buscan? ¿Qué tipo de cuentas siguen? ¿Son consumidores pasivos o creadores de contenido?

Es fundamental saber a quién necesitamos llegar y de qué manera vamos a crear el contenido para que esos potenciales clientes se sientan atraídos por lo que posteamos. Cada red es diferente y por lo tanto mantienen distintos objetivos.

CUÁLES SON LAS REDES SOCIALES MÁS UTILIZADAS POR LOS ARGENTINOS

Según la empresa WeAreSocial, Argentina tiene un uso particular y un posicionamiento con respecto a la cantidad de usuarios -16 a 64 años- que pertenecen a cada espacio. Teniendo en cuenta que un argentino invierte al día 3 horas y 11 minutos usando redes sociales, las plataformas más utilizadas son:

- YouTube: 95%.
- WhatsApp: 92%.
- Facebook: 90%.
- Instagram: 76%.
- FB Messenger: 62%.
- X: 52%.
- Pinterest: 44%.
- LinkedIn: 31%.

•TikTok: 13%. Actualmente, está en tendencia y no supera los 4,5 millones de usuarios activos en promedio.

Pero si salimos de las redes tradicionales, en 2021, WhatsApp fue la más utilizada por los argentinos. Y se esperan los mismos resultados para este año. Seguido, siguen Instagram y Facebook como las preferidas, y con porcentajes de uso superando el 80% de los usuarios de Internet, según datos relevados por la Cámara Argentina de Internet (CABASE).

X (EX-TWITTER)

Si estás empezando a emprender en el mundo digital, crear una cuenta en X (ex-Twitter) es una buena manera de promover tu marca personal o negocio, comunicarte con clientes potenciales y compartir contenido de calidad.

La facilidad de poder expresar con pocas palabras información y la rapidez con la que llega al resto de usuarios, han hecho que esta sea una de las redes sociales más utilizadas a nivel global. Cada Tweet puede tener hasta 280 caracteres.



- Home
- Explore
- Notifications
- Messages
- Lists
- Bookmarks
- Communities
- Premium
- Profile
- More

Post



Además, nos permite tener interacción con otro usuario en el momento que nosotros tengamos la necesidad de generar ese contacto. X es la red social más importante en cuanto a esta temática, y justamente tiene el objetivo de generar vínculos entre personas que de otra manera no se hubiesen conectado.

Lo utiliza todo tipo de personas, desde adolescentes a personas mayores, y hasta empresas. Se utiliza generalmente para compartir opiniones y reflexiones, pero también es una fuente de información muy grande. Cuando haya una noticia importante, si sos un usuario activo, te enterarás antes por X que por cualquier otro medio.

Cabe destacar que X nos permite realizar una opinión, con un control determinado. Por lo tanto, al momento de expresar lo que pensamos y mayormente en la creación de contenido debemos tener ciertas precauciones. Muchas veces la copia de diferentes videos, que tienen un autor original, lleva a la suspensión de la cuenta por parte de X.

Los objetivos de X son muchos, pero podemos mencionar los más destacados:

Crear imagen de marca

Esta red social permite dar a conocer nuestra empresa en Internet y los valores que queremos impulsar en ella, haciendo que cada día la conozcan más usuarios.

Si tenemos una actividad constante y estamos presente en la plataforma diariamente nos permitirá cada vez un mejor

SI VAS A



TASAR



VENDER



COMPRAR



ALQUILAR

CONSULTÁ SIEMPRE CON UN
CORREDOR INMOBILIARIO
MATRICULADO

Protegé el valor de tu tiempo y asegura la tranquilidad de tu dinero recibiendo el asesoramiento profesional que sólo puede darte un **Corredor Inmobiliario Matriculado**.

No pongas tu futuro en riesgo.



**Colegio
Inmobiliario**

#INMOBILIARIASLEGALES

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



Es fundamental saber a quién necesitamos llegar y de qué manera vamos a crear el contenido para que esos potenciales clientes se sientan atraídos por lo que posteamos. Cada red es diferente y por lo tanto mantienen distintos objetivos.

posicionamiento de marca. Siempre pensando en nuestros potenciales clientes.

Promocionar productos

Podemos utilizar los Tweets para promocionar nuestros productos, aunque no debemos abusar del carácter comercial de estos mensajes, si queremos conseguir seguidores de manera recurrente en ella.

La promoción en Twitter genera una mayor interacción de nuestro contenido, pero al momento de llegar a nuestros clientes podemos hacerlo con otras redes sociales destinadas a ello.

Atención al cliente

Esta red social puede ser un potente canal de atención al cliente, por su inmediatez y su cercanía. Muchas empresas prestan este servicio a través de un robot o ChatBot, algo que ayuda en una correcta y sobre todo, rápida, atención.

Hoy en día, pese a que el modo de contacto más habitual de los usuarios con las marcas sigue siendo el correo electrónico, cada vez está más extendido el ofrecer X como canal para que éstos envíen sus mensajes y sugerencias.

FACEBOOK

Facebook es una red social pensada para conectar personas, es decir, compartir información, noticias y contenidos audiovisuales con amigos y familiares. Se trata de la plataforma social más popular de todas las existentes en la actualidad con cerca 2.200 millones de usuarios activos cada mes.

Su objetivo es muy claro: conectar a personas con otras personas. Es una red usada por personas de rangos de edad muy amplios, los cuales acostumbran a utilizarla a diario. Realmente



fue concebido para relaciones personales, aunque las páginas de empresa ya están subiendo en aceptación y viralidad.

La gran diferencia entre Facebook y las otras redes sociales, es su dinamismo: en lugar de un perfil estático que recoja solamente la información que te concierne, al conectarte, llegas a una página de inicio que te mantiene notificado de todo lo que han hecho tus amigos en Facebook recientemente.

Debido a que Facebook es una plataforma que se divide en distintas áreas, ofrecer múltiples servicios es otra de sus características. Podemos mencionar los más importantes:

Facebook live: permite a los usuarios compartir contenido en tiempo real. Por lo que pueden responder, escuchar opiniones y estudiar las reacciones del público para determinar el éxito de la transmisión. Esta función es muy utilizada en la venta de productos.

Facebook Inbox/Messenger: es la aplicación oficial para enviar mensajes, funciona mediante la descarga en forma de app a dispositivos móviles o directamente en el ordenador, en su versión de escritorio.

Facebook Ads: esta herramienta permite a los empresarios y emprendedores, la creación y programación de anuncios en la red, con base en una segmentación de mercado previa a la realización de la campaña. Esto permite dar a conocer los servicios de la empresa o la nueva línea de productos. Consiste básicamente en la contratación del servicio de anuncios en Facebook para obtener un mayor alcance y llegar al público objetivo de forma más rápida y eficiente.

El poder de segmentar la publicidad en Facebook hace de la plataforma un canal ideal para llegar al público que buscas optimizando el presupuesto que puedas tener. Estos son sus principales objetivos:

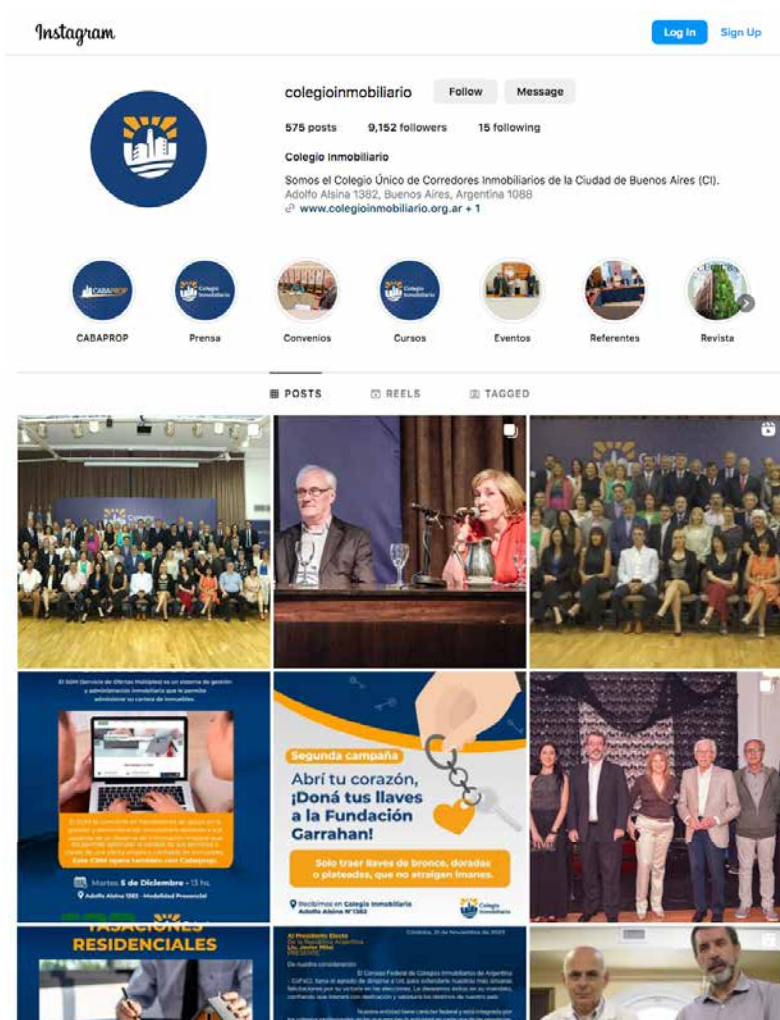
-Generar tráfico y/o visitas, Generar llamadas a la acción, Incrementar posicionamiento de marca y Viralizar videos.

Crear publicidad en Facebook es un proceso estratégico. Hay que dedicarle tiempo y análisis. Por eso hay muchos profesionales en la materia que entienden cuáles son los momentos y el contenido que debemos publicar.

Facebook Stories:Accediendo a la aplicación de Facebook, las historias se sitúan en primera posición, pudiendo ver todas las historias que nuestros amigos hayan compartido.

INSTAGRAM

Instagram es una aplicación móvil gratuita, que permite la subida de imágenes y videos a través de un perfil personal (y ahora también profesional). El atractivo de esta red social en sus inicios fue la facilidad y variedad que había a la hora de



aplicar filtros a las imágenes, de manera que se pudiera generar resultados muy atractivos a nivel visual.

Instagram es una red social diseñada para ser totalmente funcional en los dispositivos móviles, tanto para iOS (sistema operativo de Apple) como Android (sistema operativo de Google).

Cuenta con una versión de escritorio para poder usar la red social, pero desde sus inicios hasta el día de hoy la versión web se encuentra muy limitada en comparación con la versión móvil. Por lo que se puede decir que Instagram es una red social creada específicamente para dispositivos móviles.

Principales ventajas

Permite mejorar el rendimiento de un negocio: Si tienes un negocio o marca personal, entonces podrás atraer a más personas gracias a esta red social.



Perfil personalizable: Vas a poder modificar tu perfil a tu conveniencia para darle un estilo particular. Esto lo lograrás con videos, imágenes, historias y estilos de letra que le añadas al mismo.

Seguridad: Esta aplicación permite mantener a sus usuarios seguros ante cualquier amenaza y les ayuda a conservar sus datos personales resguardados. Por ello, no se tendrá dificultad en usarla mientras se protejan los datos personales de la cuenta.

Principales desventajas

•**Riesgos de acceso:** Al ser una red social pública y que puede ser visible por todo el mundo, hay grandes riesgos de que otros usuarios verifiquen tu perfil y hagan uso de tu contenido. Aun así, Instagram cuenta con la opción de hacer tu perfil privado para evitar estos problemas.

•**Problemas de compatibilidad de archivos:** Hay muchos archivos que presentan dificultades al ser subidos a la plataforma, debido a que no cumplen con los parámetros exigidos por esta red social. Por ello, la calidad de este contenido, puede disminuir o se pueden presentar diversos problemas cuando se estén subiendo.

•**Inconvenientes con versión web:** Esta red social, está pensada para su uso portátil o a través de su app. Por ello, su versión en formato web, presenta muchas dificultades.

Para comenzar a utilizar Instagram debemos tener en

cuenta el posicionamiento del perfil. Siempre con una actividad diaria vamos a generar una mayor interacción y esto lo podemos hacer de diferentes maneras.

1. Historias: es fundamental ser constante a la hora de publicar historias, son muy importantes para mantener la actividad de nuestra cuenta y podemos subir las que necesitamos. Podemos aprovechar distintos tipos de historias, como por ejemplo las encuestas o preguntas que nos ayudan a mantener el contacto con nuestros seguidores.

2. Perfil: Es importante mantener tu perfil público, ya que si lo tenemos privado tenemos la posibilidad de que aquellos usuarios que no nos sigan pierdan la oportunidad de visualizar nuestro perfil. También debemos destacar que con el perfil privado aquellos usuarios que quieran sacarnos nuestras fotos o copiar nuestro contenido no lo podrán hacer. Entonces, puedes utilizar un perfil público para tu cuenta de empresa y un perfil privado para la personal.

3. Incluir un enlace en la biografía de nuestro perfil (Dirección de página web) y el contenido de la presentación (Datos más importantes de tu empresa/negocio).

4. Posteos: Los podemos hacer de forma diaria, no tienen límite. Son importantes los horarios de publicaciones y también el contenido. Este último debe prepararse y adaptarse a lo que busquemos, por eso la foto o video que subimos acompañado al texto deben ser de buena calidad. De esta



Colegio Inmobiliario

@ColegioProfesionalInmobiliario · 753 suscriptores · 254 videos

Bienvenido al canal oficial del Colegio Inmobiliario (CUCICBA). Colegio Único de Corredore...

colegioinmobiliario.org.ar y 4 vínculos más

Suscribirse

Principal Videos Shorts En vivo Comunidad

Videos ▶ Reproducir todo



Entrega de Certificados para las nuevas autoridades del...



WORKSHOP INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AI APLICADO A...



GUSTAVO ORTOLA, 142 JURA NUEVOS...



COMO COMPLETAR EL FORMULARIO DE...



JURA NUEVOS MATRICULADOS, OCTUBRE...



LIC. GUSTAVO MARANGONI, UNA HORA CON LA...

manera la cuenta generará una mayor interacción.

El posicionamiento de nuestro perfil no solo depende de la generación de contenido. Instagram tiene un algoritmo que influye de forma directa en la actualidad de nuestra cuenta y estos son:

INTERÉS: El contenido que el usuario va a encontrar en el Feed o inicio de Instagram depende de las cuentas a las que sigue de forma habitual y las publicaciones que le han gustado.

RELACIONES: Para mejorar la relación con los seguidores debemos crear un contenido de calidad que lleve al usuario a ponerle me gusta a las publicaciones, contestar historias, entre otras.

OPORTUNIDAD: El objetivo es encontrar el momento ideal para realizar el posteo. Esta red social nos permite saber cuál es ese momento oportuno, con nuestra cuenta profesional. Ingresando a las estadísticas nos permite visualizar el volumen de nuestros seguidores dependiendo el horario y el día.

Algunas cuentas cometen errores que no lo permiten el buen posicionamiento de su empresa/negocio y estos son:

Mala presentación: Tienes que hablar de una manera más fácil y sencilla para ampliar el abanico de posibles personas que quieran seguirte.

Mostrar siempre el mismo contenido: Tus seguidores pueden perder el interés si publicas lo mismo de manera fre-

cuenta. Modificar el contenido, manteniendo una base, es lo básico para mantener una cuenta activa.

No interactúas: Estás encerrado en tu cuenta y no sales a interactuar con la gente a la que sigues. No olvides que es otro modo de hacerte ver y además de conseguir la sensación de ser una marca o empresa cercana.

No mantener un formato identificativo: Debes mantener un estilo de edición fijo, que los usuarios te identifiquen con el paso del tiempo que esa publicación es tuya sin tener que mirar el nombre de tu perfil.

YOUTUBE

YouTube es una plataforma digital que ha sido diseñada para alojar vídeos que los usuarios puedan subir y consumir cuando quieran. Además, a través de ella también puedes emitir vídeos en directo y grabarlos para compartirlos posteriormente.

Por ello, podríamos considerarla como una red social audiovisual, dado que puedes permitir que otros usuarios se suscriban a tu propio canal y que comenten tus contenidos, para así obtener feedback de tus seguidores y suscriptores.

Tanto si sos profesional freelance o formas parte de una empresa o negocio y tus servicios son de tipo audiovisual, puedes crear una Web o Blog donde muestres todas tus



creaciones. De este modo, podrías crear tu propio canal profesional y realizar video-tutoriales paso a paso, a modo de «portfolio» demostrativo.

Y es precisamente esta simplicidad en su forma de trabajar, lo que ha causado que muchas compañías se vean atraídas hacia ella. A través de la plataforma puedes promocionarte mediante anuncios publicitarios. Estos aparecen en la parte inferior de la interfaz o mediante una breve pausa en el video, de solo 5 segundos. Por medio de este sitio web, muchas empresas se dan a conocer.

Resumidamente podemos decir que YouTube es una plataforma para subir, compartir y ver videos. Pero además de eso, también es una red social. Entonces: ¿Para qué sirve YouTube?

- Subir cualquier tipo videos, lo fundamental es que dentro de YouTube podrás crear todos los canales que desees.

- Se puede transmitir en vivo, algo ideal para promocionar eventos, dar clases virtuales a cientos de personas.

- Puedes disfrutar del contenido creativo de millones de personas alrededor del mundo que comparten sus vivencias, conocimientos y todo tipo de contenido que sea legal transmitir.

- YouTube sirve como fuente de ingresos para muchos usuarios famosos y con una gran cantidad de suscriptores.

- Es una gran manera de hacer publicidad, tanto orgánica

como pagada, para millones de productos.

- Es una red social donde puedes interactuar con otros usuarios, incluyendo los dueños de los canales.

- Es una fuente de conocimiento donde se puede aprender casi cualquier cosa.

- Después de Google, es el buscador más utilizado.

- Te permite tener un lugar gratuito donde subir tus propios videos.

Las redes sociales generaron un cambio muy grande en la sociedad y debemos comprender que es necesario adaptarnos a ellas. Siempre aprender de qué forma utilizarlas puede ser un proceso difícil, pero finalmente nos puede ayudar con la venta en nuestro negocio/empresa. También nos permitirá generar un reconocimiento, si el contenido que subimos es de buena calidad. ★

» **SOBRE EL AUTOR**

Franco Duarte, trabaja como Community Manager en el Departamento de Comunicación del Colegio Inmobiliario CUCICBA.





**TU CLIENTE ES IMPORTANTE.
PARA VOS Y PARA NOSOTROS.**

SEGURIDAD Y RESPALDO. ALQUILER GARANTIZADO.

GarantíaYa,
tu aliado estratégico.



AUTORIDADES ACTUALES DEL COLEGIO

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. Analía Veronica Insua

4. Horacio Guillermo Bielli

5. Yanina Emma Moriello

6. Roman Andres Paikin

7. Marcela Noemi Marchese

8. Pablo Daniel Di Lerna

9. María Alejandra Strangis

10. Marcelo Adrian García

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 Nosedá

21. Julieta Antonini Modet

22. Alejo Esmoris

23. Desdemona Judith Moretti

24. Marcelo Fabian Romay

25. María Fernanda Montaña

26. Jose Carlos Amoros

27. Victoria A. Avakian

28. Raul Jaime Pereyra

29. Silvana G. Crivez

30. Armando Jose Gonzalez

31. María Valeria Deineka

32. Gabriel Gianoli

33. Ana Margarita Scardulla

34. Vicente Oscar Bellino

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

INTEGRANTES TITULARES

Osvaldo 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. María Del Carmen Estevez

60. Carlos Horacio Abeijon

61. Monica Graciela Tossi

62. Alejandro L. De Elizalde

63. Romina Lorena Lacanna

64. Daniel Gomez

65. Cecilia Haydee Perez

66. Agustin Antonio Colatarci

67. Eduardo Ariel Soto