

**CARRERA: MARTILLERO PÚBLICO
PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA
TERCER AÑO – Vigente a partir del 2007**

1. CONTENIDOS:

**I.- INTRODUCCIÓN AL CONOCIMIENTO DE LA ECONOMÍA,
DEL MERCADO Y DE LA EMPRESA**

Unidad 1: Introducción a la Economía

- I.- Economía: concepto de economía. Factores de producción. Tecnología y factores de producción.
- II.- Micro y macroeconomía. Análisis marginal. Oferta y demanda. Formación de precios.
- III.- Costos, concepto. Costos fijos y costos marginales. Economías de escala. Noción de valor actual neto y su relación con la financiación en las operaciones inmobiliarias.

Unidad 2: Mercado

- I.- El mercado. El mercado inmobiliario.
- II.- Mercadotecnia. Función y proceso de la mercadotecnia. Orientaciones de las empresas hacia el mercado. Enfoques.
- III.- El Marketing y el Valor para el cliente. Proceso de generación de Valor.
- IV.- Contenido de un plan de Marketing. Marketing de servicios. Diseño y administración de servicios. Nociones de planificación estratégica. Análisis FODA.

Unidad 3: La empresa inmobiliaria

- I.- Concepto de empresa. Definición de empresa, venta, marca y cultura. La empresa y la producción.
- II.- Organización Profesional de la Empresa.
- III.- La publicidad. Diversos medios. Propaganda. Comunicación. Mercadotecnia aplicada a Internet.

II.- OPERACIONES DE COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA

Unidad 4: Introducción a las operaciones inmobiliarias

- I.- Distintos tipos de operaciones inmobiliarias. Operaciones de comercialización y operaciones de administración de propiedades.

II.-Funciones, derechos y obligaciones del corredor en las operaciones inmobiliarias.

Unidad 5: Aspectos prácticos de la compraventa de inmuebles

I.- Normas que rigen la compraventa inmobiliaria. Forma de la compraventa inmobiliaria. La problemática del boleto privado de compraventa inmobiliaria.

II.- Fortalezas y debilidades del boleto de compraventa inmobiliaria. Cláusulas usuales: análisis del boleto. Perfeccionamiento de la compraventa.

III.- La venta de lotes en cuotas periódicas sin escrituración inmediata.

Unidad 6: Aspectos prácticos de la locación inmobiliaria

I.- Locaciones urbanas inmobiliarias. Aspectos centrales: forma, plazos, precio, cláusulas de actualización; cláusulas contrarias a las disposiciones de orden público. Particularidades a ser tenidas en cuenta en relación con la celebración de contratos de locación inmobiliaria.

II.-Fianzas, garantías, solvencia. Diferencias entre fiador y codeudor. Alternativas prácticas frente a la problemática derivada del art. 1582 bis del Código Civil.

III.- Desenvolvimiento de la locación y sus contingencias. Pagos parciales, confección de recibos. Rescisión, resolución, abandono de la locación. Desalojo por falta de pago. Vencimiento de término. Recepción de las llaves.

Unidad 7: Formas especiales de comercialización y de uso de la propiedad

I.- Countries.

II.- El fideicomiso.

III.- Otras formas especiales: cementerios privados; tiempos compartidos; condominio.

III.- ACTIVIDADES CONEXAS A LA COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA

Unidad 8: Actuación del corredor inmobiliario

I.- Actuación por mandato: aspectos prácticos relacionados con las facultades, obligaciones y derechos del mandatario. Cesación del mandato. Mandato para administrar propiedades. Actuación en comisión; diferencias con el mandato.

II.- Autorización para contratar en general y autorización para la venta. Facultades, derechos y obligaciones emergentes de la autorización. Firma de instrumentos. Autorización para dar en arrendamiento.

III.- Reserva y promesa de venta y de locación. Señal. Clases, efectos, confección del recibo. Autorización para recibir señal. Entrega de la señal y rendición de cuentas.

Unidad 9: Administración de propiedades

I.- Mandato para administrar propiedades. Contrato de administración: reglas aplicables.

II.- Administración de propiedades en general. Alcance, tipos de gestión, aspectos instrumentales. Derechos y obligaciones del administrador.

III.- Administración de propiedades horizontales: aspectos específicos; organización. La prehorizontalidad, aspectos prácticos.

Unidad 10: Registro de la propiedad y comercialización de inmuebles

I.- Transmisión de derechos sobre inmuebles: elementos y requisitos. Examen de títulos: antecedentes dominiales, cargas, gravámenes, medidas cautelares.

II.- La registración. Derechos que se inscriben en el Registro de la Propiedad. Sistemas de registración. Folio cronológico y folio real. Publicidad registral; consulta de dominios. Formularios.

2. BIBLIOGRAFÍA:

- BEKER, Víctor y MOCHÓN, Francisco, Economía: Elementos de micro y macroeconomía, Madrid, Ediciones Mc. Graw-Hill, 2ª edición, 1994.
- BORDA, Guillermo A., Tratado de Derecho Civil Argentino, Bs. As., Ed. Perrot, 1974.
- DEMARCO, Gustavo, Manual de Economía, Córdoba, Asoc. Coop. Facultad de Ciencias Económicas U.N.C., 2005.
- GRANDE ESTEBAN, Idelfonso, Marketing de los Servicios, Madrid, Ediciones ESIC, 2ª edición, 1999.
- KOTLER, Philip, Dirección de Mercadotecnia, México, Prentice Hall Hispanoamérica, 1994.
- LAPA, Eduardo, Manual del Martillero, Bs. As., Depalma.
- LAPA, Eduardo, Estudio de Título de Propiedad. La tasación de inmuebles, Bs. As., Depalma, 1984 2ª edición.