



UCASAL
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA

SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA



TECNICATURA UNIVERSITARIA EN
**MARTILLERO PÚBLICO Y
CORREDOR INMOBILIARIO**

2¹/₂
años

Fundamentación

El mercado inmobiliario ha crecido en los últimos años, tanto en la venta como en el desarrollo de nuevos proyectos, requiriendo mayor capacitación de los actores para poder responder a las demandas de estos servicios, cada día más profesionalizados.

La Universidad Católica de Salta es consciente que en el medio salteño y regional faltan profesionales en el sector inmobiliario, los empresarios de este sector provienen de otras profesiones o no cuentan con formación académica, por lo desarrollan sus actividades con conocimientos empíricos, con una experiencia muy valiosa, que puede enriquecerse con los aportes científicos de una formación universitaria.

El contexto surgido de las Leyes 20.266 y sus modificatorias 20.306 y 25.028, así como los Decretos reglamentarios, establece como condición habilitante para el ejercicio profesional del Martillero Público y Corredores contar con título universitario. En este marco normativo, surge que el Martillero y el Corredor Inmobiliario, necesitan profundizar en distintas áreas disciplinares que satisfagan los requerimientos de la actividad específica. Es así que esta carrera se nutre de las ciencias administrativas, económicas, jurídicas, instrumentales y humanísticas para lograr una visión integral de su campo acción.

La carrera propuesta de Martillero Público y Corredor Inmobiliario, brinda una formación integral, contemplando los aspectos científicos, técnicos y humanos, primando los valores y principios éticos y deontológicos.

Es una carrera de dos años y medio, de corta duración y rápida salida laboral, donde se abordan temáticas como Derecho, Informática, Tasación, Administración, Marketing, Ética y Práctica Profesional con pasantías en empresas inmobiliarias, enriqueciendo la labor profesional de los egresados.

Esta carrera no se dicta a nivel universitario en la Provincia de Salta, ni en las vecinas de Jujuy y Tucumán, por lo cual la Universidad Católica de Salta podría convertirse en un importante centro de estudios que lidera la especialidad en la Región. Siendo necesario su implementación en la Modalidad Educación a Distancia

Objetivo general

El objetivo general de la carrera es instalar en los alumnos una visión integral de la actividad inmobiliaria y de las subastas, que les permita sistematizar su accionar en el logro de una gestión inmobiliaria y de remates, profesional y transparente, regido por una normativa ética sólida, y con un desempeño guiado por la excelencia en la calidad del servicio.

Objetivos específicos

- Conocer los componentes básicos del mercado inmobiliario y las variables relevantes para un diagnóstico de la actividad.
- Tener una visión general de los factores que afectan la valorización de bienes inmuebles, muebles e intangibles.
- Disponer de un marco metodológico para la realización de tasaciones.
- Conocer las herramientas básicas de la estadística para aplicar y conocer el mercado inmobiliario.
- Conocer las herramientas del financiamiento y proyectos inmobiliarios.
- Conocer los aspectos jurídicos y tributarios de los remates de todo tipo de bienes.
- Conocer los aspectos jurídicos y tributarios que involucra la actividad inmobiliaria y su intermediación.
- Aprender a estructurar y gerenciar una empresa inmobiliaria.
- Conocer los aspectos jurídicos, tributarios y administrativos de consorcios inmobiliarios como edificios de viviendas, oficinas, centros comerciales y otros.
- Introducir a los alumnos en el campo de la investigación.
- Introducir a los alumnos en los conocimientos del contexto socio-económico del país y de la Región, para que los egresados tengan un perfil integral que les permita enfrentar con éxito la gestión de subastas e inmobiliaria.
- Desarrollar una alta capacidad de negociación y trabajo en equipo.

Perfil del egresado y Alcances del Título

Perfil del Egresado

La carrera de Corredor Inmobiliario y Martillero Público pretende formar profesionales competentes y actualizados que puedan insertarse en el mercado laboral tanto del ámbito público como privado, a partir del dominio de los conocimientos pragmáticos para actuar con eficiencia y versatilidad en subastas públicas y privadas, remates intermediación de negocios sobre bienes muebles e inmuebles y gerenciar negocios de propiedad horizontal.

Alcances del Título

De acuerdo con los campos de actuación profesional y el nivel al que está dirigida la carrera, el título que a obtener por el egresado tendrá el siguiente alcance en términos de conocimientos y habilidades:

- Intermediar en la compra-venta u otro tipo de relación económica, de bienes susceptibles de tener valor.
- Realizar tasaciones para compra-venta de bienes y desempeñarse como comisionista.
- Actuar en el gerenciamiento, administración y gestión integral de la actividad inmobiliaria.
- Operar, asesorar e intermediar en la gestión de créditos para operaciones inmobiliarias, compra-venta de hacienda, bienes muebles y otro tipo de objetos.
- Desempeñarse como asesor y mediador comercial en relación a bienes muebles e inmuebles, y gestionar las exigencias legales de inscripción de dominio, gravámenes, certificaciones registrales y todo otro requisito establecido en la legislación.
- Efectuar remates o subastas de bienes de terceros, de carácter particular o judicial.
- Participar en peritajes referidos a valores de colocación y de realización de bienes.
- Realizar tasaciones para organismos públicos y privados requeridos para realizar remates o subastas.
- Actuar como auxiliar de la justicia en la ejecución de sentencias de remates.
- Requerir informes y realizar las tareas necesarias, accesorias o principales, para llevar adelante actos de remate, corretaje, tasaciones y compra-venta de bienes.
- Asesorar y administrar consorcios de propiedad horizontal.

PRIMER AÑO

1º CUATRIMESTRE

Matemática y Estadística

Filosofía

Derecho Privado I (Civil)

Informática

Principios de remates y corretaje

Principios de tasación

2º CUATRIMESTRE

Topografía y geodesia

Contabilidad y Administración

Introducción matemática financiera

Derecho Privado II (Contratos y obligaciones)

Derecho Privado III (Derecho Comercial)

Teología

SEGUNDO AÑO

1º CUATRIMESTRE

Negociación comercial

Principios de Derecho Procesal

Marketing Inmobiliario

Principios de Arquitectura,

Construcción y Urbanismo

Tasación y venta de inmuebles

Aspectos financieros de negocios inmobiliarios

Remates y subastas

2º CUATRIMESTRE

Tasación y venta de bienes muebles
y semovientes

Administración de consorcios

Evaluación proyectos Inmobiliarios

Ética y práctica

Profesional

Elementos de Derecho Registral

Formación complementaria: Idioma extranjero: Inglés

En cualquier etapa de la carrera el alumno deberá cursar y aprobar dos cursos de inglés: elemental y avanzado

Dedicación prevista:

Programa del Curso

1255 horas cátedra

Idioma Extranjero

120 horas cátedra

Práctica Profesional

225 horas

Total de horas

1600 horas cátedra

Requisitos

Sistema de ingreso

Podrán ingresar todas aquellas personas que posean título de nivel medio, o el ciclo polimodal de enseñanza completo, otorgado por instituciones educativas reconocidas por el Ministerio de Educación o Instituciones del Exterior reconocidas en sus países de origen y certificados por el Consulado respectivo.

También tendrán acceso a la carrera las personas mayores de 25 años de edad (según artículo 7° de la Ley 24521/97) que aprueben examen de admisión.

Requisitos para la titulación

Para obtener el título de Corredor Inmobiliario y Martillero Público se requiere haber aprobado todas asignaturas del Plan de Estudio, la asignatura extra-curricular, así como la acreditación satisfactoria de la Práctica Profesional en una empresa del medio.

Las asignaturas que componen el Plan de Estudio de la carrera serán evaluadas con exámenes y/o trabajos individuales, de acuerdo a lo planificado por el docente y establecido en el programa de su módulo. Se considerará aprobada una asignatura si el alumno obtiene una calificación mayor o igual que cuatro en una escala con máximo diez, o fuera aceptada su equivalencia a requerimiento del alumno, debiéndose además cumplir con el índice académico establecido en el Reglamento de alumnos.

El alumno también deberá acreditar que aprobó Idioma extranjero, como materia extracurricular, con una intensidad de 120 horas.

La Práctica Profesional consistirá en la capacitación del alumno en una empresa del medio vinculada a la temática abordada en la carrera, a propuesta del Director de Carrera, acreditando una permanencia de 150 horas. La Práctica Profesional será supervisada por un Tutor, elegido por el alumno dentro del cuerpo docente de la carrera, que tendrá como función principal el seguimiento de su desempeño, emitiendo su opinión escrita y fundamentada sobre el cumplimiento satisfactorio de las tareas encomendadas.

Contenidos Mínimos

Matemática y Estadística

Ecuaciones. Sistemas de ecuaciones. Función. Concepto, variables y Dominio de una función. Probabilidades. Variables aleatorias. Distribución de probabilidad. Análisis, relevamiento y presentación de la información estadística.

Objetivos de formación: brindar al alumno las herramientas básicas de álgebra y estadística que le permitirán abordar otras asignaturas de troncales de su carrera.

Filosofía

Fundamentos y orígenes del conocimiento humano. El pensamiento humano y su utilidad. Nociones de lógica y teoría del conocimiento. Las operaciones lógicas; las leyes del pensamiento. La verdad, acceso a la verdad, la intencionalidad. El mundo físico desde la óptica filosófica: la materia, el espacio, el movimiento y el tiempo. Nociones de metafísica. Dios desde la filosofía. Antropología filosófica. Ubicación epistemológica. El concepto del hombre a lo largo de la historia. El Mundo del hombre. La ciencia y la técnica.

El hombre en relación con los demás. Amor y justicia. El hombre en su ser personal. Concepto de cuerpo y alma humana. La persona humana, su dignidad. Inmortalidad de la persona. El sentido de la trascendencia en la persona humana.

Objetivos e formación: asumir una actitud crítica frente al mundo, a través de la adquisición de conocimientos sobre el nacimiento y desarrollo del saber humano. Adquirir un concepto de "hombre" partiendo de la filosofía clásica pero para un mundo moderno.

Derecho Privado I (Civil)

Los elementos de la relación jurídica privada. Concepto. Fuentes. Evolución. Interpretación jurídica. Derecho civil y Código Civil Argentino: contenido y caracteres. El sujeto de las relaciones jurídicas: las personas físicas y jurídicas. El objeto de la relación jurídica: patrimonio, bienes y cosas. La causa eficiente de los derechos: hechos jurídicos y actos jurídicos. Vicios de la voluntad y sistema de nulidades. Formas y documentos. Prescripción.

Objetivos de formación: contribuir en su ámbito profesional al conocimiento de los elementos básicos que reglan las relaciones jurídico privadas

Informática

Estructura de física-funcional de la computadora (hardware). Estructura lógica (software). Aplicaciones. Creación y edición de textos. Tratamiento de la imagen. Hojas de cálculo. Bases de datos. Internet. E-Mail Sistemas de Gestión. Practica en el laboratorio.

Objetivos de formación: permitir al alumno el uso y manejo de las herramientas básicas de informática que utilizará en su vida profesional.

Principios de Remate y Corretaje

Remate: concepto. Naturaleza. Caracteres. Principios aplicables. Juicio ejecutivo. Embargos y subastas: tipos. Régimen legal. Elementos prácticos. Legislación aplicable.

Objetivos de formación: introducir al alumno en los principios básicos y legislación aplicable para remates y corretaje.

Principios de tasación

Conceptos de valor y valuación. Principios de valuación. Métodos de tasación. Valuaciones de inmuebles- Coeficientes de homogeneización de valores.

Tasación de edificios y mejoras. Tasación para valor locativo. Sistemas de expropiación. Valuaciones especiales.

Objetivos de formación: brindar los principios generales básicos de tasaciones y valuaciones.

Topografía y Geodesia

Definiciones. Caracteres. Errores de Observación. Mediciones (longitudes, ángulos, superficies.). Técnicas para mediciones expeditivas. Concepto de Mensuras. Registración de inmuebles. Nomenclatura catastral.

Objetivos de formación: introducir al alumno en técnicas topográficas, de mensura y registrales para que dispongan de las herramientas necesarias para el análisis de inmuebles.

Contenidos Mínimos

Contabilidad y administración

Contabilidad: concepto, caracterización, finalidades y funciones. La contabilidad como sistema de información. Usuarios. Fuentes de datos de la información contable.

El Proceso de registración contable. Patrimonio. Ecuación patrimonial básica. Generalidades. Criterios, reglas y normas. Herramientas del proceso de registración contable. Registro de operaciones y hechos económicos. Registración contable por la forma centralizada. Cierre del ciclo contable. Organizaciones. Planeamiento. Dirección y comunicaciones. El control en las organizaciones. La administración estratégica.

Objetivos de formación: brindar al alumno los conceptos básicos de contabilidad y administración para que pueda desenvolverse en la vida profesional con conocimientos elementales sobre esta problemática

Introducción a la matemática financiera

Introducción al cálculo financiero. Interés simple y compuesto. Tasas de interés. Descuentos. Rentas temporarias, perpetuas y variables. Préstamos con interés sobre saldos y préstamos interés directo.

Objetivos de formación: permitir que el alumno llegue a analizar y comprender aspectos financieros de los proyectos que se le presenten.

Derecho Privado II (Obligaciones y Contratos)

Obligaciones: Definición, naturaleza, elementos y clasificación. Fuentes. Efectos. Transmisión y extinción. Teoría de la responsabilidad. Responsabilidad contractual y extra contractual. Responsabilidad objetiva y subjetiva. Culpa y dolo. Responsabilidades específicas. Incumplimiento. Mora.

Contratos. Parte General: Fuentes. Elementos. Objetivos y causa de los contratos. Clasificación. Formación. Capacidad. Forma. Prueba. Interpretación. Efectos. Responsabilidad. Nuevas formas de contratación.

Contratos. Parte Especial: Compraventa. Permuta. Cesión de derechos. Donación. Mutuo. Renta vitalicia. Locación de cosas, de servicios y de obra. Comodato. Depósito. Sociedad. La gestión de negocios ajenos. Contratos comerciales frecuentes. El corretaje. Nuevas formas de contratación. La subasta extrajudicial. Los contratos de garantía.

Objetivos de formación: introducir al alumno en el derecho privado, en particular en obligaciones y contratos, instrumentos jurídicos que analizará y utilizará en su desempeño profesional.

Derecho Privado III (Comercial)

Instituciones Generales del Comercio: El comercio. Concepto. Características y evolución histórica. Acto de comercio. Comerciante: derechos y obligaciones. Sujetos. Empresa. Agentes. Auxiliares. Concurrencia. Competencia y Lealtad Comercial. Protección del consumidor. Marcas y designaciones. Propiedad intelectual e industrial.

Sociedades Comerciales: Concepto. Clases.

Títulos de crédito: Letra de cambio. Pagaré. Cheque. Otros títulos circulatorios. Concepto, características y requisitos. Obligaciones cambiarias. Garantías cambiarias. Acciones.

Concursos y Quiebras: Conceptos. Procesos concursales.

Objetivos de formación: brindar conocimientos sobre sociedades comerciales y títulos de crédito, de modo que el alumno tenga una acabada interpretación de los mismos para las operaciones involucradas en su incumbencia profesional.

Teología

La religión como hecho humano. Posibilidades de conocer a Dios. La Revelación Divina. Dios se da a conocer al hombre. El hombre responde a la revelación divina: la Fe. La creación, el cielo y la tierra.

El hombre, su origen divino y el pecado original. La capacidad natural del hombre para Dios. Como hablar de Dios. El tema de la fe sobrenatural. Principales misterios de Dios. El misterio de la creación. La creación del hombre. El tema del pecado original. Cristo Redentor del hombre. Los principales misterios de la vida de Cristo.

Objetivos de formación: conocer los principales elementos de la doctrina cristiana referidos al hombre y la naturaleza. Hacer conocer científicamente la dimensión teológica del hombre, de mundo y de Dios en el contexto de un mundo complejo.

Negociación comercial

Estilos de negociación. La negociación colaborativa. Una negociación de compraventa. Negociar una alianza estratégica: ¿Cómo tener más poder de negociación? Negociación de problemas integrativos y creación de valor. Colaboración y competencia entre empresas. Renegociación entre distribuidor y proveedor. Creación de valor en un proyecto conjunto. Negociar un acuerdo en grupo. La creación de valor en paquetes complejos.

Objetivos de formación: conocimiento de estrategias y herramientas de negociación comercial para el desempeño profesional, comprender a la negociación como instrumento para la resolución de conflictos.

Contenidos Mínimos

Principios de Derecho Procesal

a) Derecho procesal: definición, tipos de proceso, ejecución de sentencias, ejecuciones especiales: hipoteca, prenda, mensura y deslinde, acciones posesorias e interdictos, división de cosas comunes; procesos voluntarios. La subasta judicial, naturaleza, modalidades, función del martillero.

b) Técnicas de subasta pública: expediente, peritos, martillero judicial, subasta: diferentes tipos. Jurisprudencia
Objetivos de formación: brindar al alumno herramientas y técnicas procesales sobre ejecuciones, acciones posesorias y subastas públicas que aplicará en su ámbito de actuación.

Marketing inmobiliario

El contexto comercial. Los pilares del marketing. El servicio de inteligencia del marketing. La venta. El plan de marketing. El comportamiento del consumidor. El mercado inmobiliario. Los principios de la comunicación. Las nuevas tendencias en el marketing inmobiliario.

Objetivos de formación: introducción a la comercialización específica del sector inmobiliario, campo de actuación profesional del egresado.

Principios de Arquitectura, Construcción y Urbanismo

Concepto de Urbanismo y urbanizaciones. Leyes y reglamentaciones. Alcances y restricciones. Planeamiento urbano y regional. Códigos de planeamiento.

Edificios y Construcciones. Civiles, públicas, industriales, comerciales, complejos habitacionales, barrios cerrados, parques industriales. Códigos de edificación. Infraestructura y Servicios.

Estilos arquitectónicos. Características estructurales. Sistemas y elementos constructivos. Instalaciones varias. Diseño. Materiales. Suelos.

Objetivos de formación: brindar al alumno conocimientos sobre urbanismo, códigos de planeamiento, edificios y construcciones para permitirle una actuación profesional fundada sobre estos principios.

Tasación y Venta de inmuebles

Concepto. Métodos. Estudio de documentos Determinación de características. Estilos. Zonificación catastral. Niveles. Tasación privada, judicial y administrativa. Procedimiento para la tasación, elementos externos, elementos internos. Factores referenciales.

Tasación y venta de edificios, viviendas y Barrios Cerrados y/o privados; de inmuebles destinados a estacionamientos y galpones, con instalaciones de servicios, industrias extractivas, de industria de producción y transformación, Tasaciones rurales, tasación de plantaciones e inmuebles afectados por expropiación total o parcial.

Objetivos de formación: transmitirle al alumno los métodos y procedimientos de tasación de inmuebles urbanos y rurales que son parte de su competencia profesional.

Aspectos financieros de los negocios inmobiliarios

Características especiales de la compra-venta de inmuebles. Financiamiento bancario.

Elección de tasas y plazos. Actualizaciones. Fideicomisos: caso especial de los inmobiliarios. Fondos de inversión. Tiempos compartidos. Leasing

Objetivos de formación: mostrar las particularidades de financiamiento de inmuebles y los nuevos instrumentos de crédito para adquirir competencias en evaluación.

Remates y Subastas

Remate. Concepto. Naturaleza jurídica del remate. Caracteres. Principios aplicables. El remate como acto de comercio. El remate como mecanismo para la formación del consentimiento. Clases de remates.

Relaciones jurídicas involucradas en la operación de remate. Contrato entre vendedor y rematador. Relación entre rematador y adquirente.

El remate como proceso: Independencia de cada postura. Falta de postores. Perfeccionamiento del acto de remate. Postor remiso y saldo insoluto. Efectos jurídicos.

Juicio ejecutivo. Embargos y subastas: tipos. Régimen legal. Elementos prácticos. Legislación aplicable.

Expedientes, peritos, martillero judicial, subasta: diferentes tipos. Jurisprudencia

Técnicas de subasta pública y privada.

Remates por vía Internet.

Objetivos de formación: brindar un análisis jurídico pormenorizado de remates y subastas en los cuales se desempeñará el egresado.

Contenidos Mínimos

Tasación y Venta de Bienes muebles y semovientes

Concepto. Método. Determinación de características. Planilla universal de cálculo. Concepto teórico del valor del objeto de arte y colección. Precio real y potencial. Costo real y costo potencial. Mobiliario: estilos, elementos; tipos. Clasificación. Identificación. Caracteres generales. Demoliciones. Ganadería: generalidades sobre las distintas especies. Evolución histórica. Características de la explotación. Zonas ganaderas. Animales con pedigree. Valuación de fondo de comercio. Bienes tecnológicos. Mercados potenciales. Materiales siniestrados

Objetivos de formación: transmitirle al alumno los métodos y procedimientos de tasación de bienes muebles y semovientes que son parte de su competencia profesional.

Administración de consorcios

Propiedad horizontal: legislación. Consorcios de propietarios. Reglamento. Expensas ordinarias y extraordinarias. La administración. Encargado de edificio. Contabilidad de la administración. Mantenimiento edilicio. Seguros. Solución de controversias.

Objetivos de formación: conocimiento del régimen de propiedad horizontal, desde el punto de vista jurídico y administrativo, ya que conforma parte de su competencia.

Evaluación de proyectos inmobiliarios

Qué es un Proyecto. El Mercado y la Estrategia. Proyecciones de Mercado. Estrategias de Negocios. Los Estados Financieros. Flujos de Caja. Cómo construir los flujos de un proyecto. Presupuestos de Construcción. Cómo se prepara un presupuesto de proyectos. Las Tasas de Descuento para ajustar los flujos VAN, TIR, Criterios de Decisión. Los Criterios de Decisiones más utilizados

Caso Vivienda. Análisis de Casos

Caso Conjunto. Análisis de Casos

Caso Edificio, Casos Reales. Análisis de Casos

Objetivos de formación: Permitir al alumno evaluar proyectos inmobiliarios para asesorar a clientes, a través de análisis concreto de casos.

Ética y práctica profesional

Ética general. Nociones.

Ética Profesional general: Concepto. La profesión como servicio. La obligación de competencia profesional.

Laboriosidad. Otros deberes generales.

Ética en particular: Trato con el cliente. Conflicto de intereses. Trato con las partes. Deberes de lealtad, probidad y buena fe. El secreto profesional. Trato con el poder judicial. Temeridad y malicia procesal. Publicidad profesional. Verdad y prueba. La objeción de conciencia. Los códigos de ética profesional.

La ley moral. La formación de la conciencia. Actos y hábitos morales: el pecado. Las virtudes cardinales y las virtudes del profesional. Los diversos aspectos de la profesión. Gestores de una cultura globalizada solidaria.

Objetivos de formación: aplicar la reflexión ética a las situaciones y problemas propios de su profesión inserta en la actividad económica, analizando el aspecto moral de la actuación de su competencia.

Elementos del Derecho Registral

Registros. Conceptos. Creación. Funciones. Tipos. Automotores, prendas, leasing, fideicomiso; cesiones.

Jurisdicciones. Registración de derechos reales y personales; derecho registral inmobiliario; publicidad cartular.

Bien de familia; medidas cautelares. Trámites ante los distintos registros. Escrituras públicas: concepto, requisitos. Tipos.

Objetivos de formación: conocimiento de las características registrales de distintos tipos de contratos, trámites, requisitos y medidas, que son indispensables para su competencia profesional.

SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

www.ucasal.edu.ar
informes@ucasal.edu.ar
Tel.: 0810 - 555 - **UCASAL**
(822725)



UCASAL

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA