



ROSARIO, 23 de Mayo de 2023

VISTO, que el Área Académica y de Aprendizaje propone la creación de la carrera de grado "Licenciatura en Corretaje Inmobiliario", elaborada conjuntamente entre la Facultad de Derecho y la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de esta Universidad.

CONSIDERANDO:

Que mediante Resolución C.D. N° 051/2023 el Consejo Directivo de la Facultad de Derecho propone al Consejo Superior la creación de la carrera mencionada y la aprobación de su Plan de Estudios.

Que mediante Resolución C. D. N° 32092/2023 el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística propone al Consejo Superior la creación de dicha carrera y la aprobación de su Plan de Estudios.

Que la carrera fue elaborada de manera conjunta entre ambas Unidades Académicas y contó con los aportes del Colegio de Corredores Inmobiliarios de Rosario (COCIR), además de la colaboración de docentes de la Facultad de Arquitectura, Planeamiento y Diseño y de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales y el Colegio de Profesionales de la Agrimensura de nuestra Provincia.

Que la misma, se enmarca en la política académica que viene desarrollando nuestra Universidad, tal como se planteó en la Agenda 2030, en el sentido de que la formación de profesionales requiere mirar las reconfiguraciones del mercado de trabajo, los desarrollos científico-tecnológicos y las necesidades de los y las estudiantes y futuros/as y graduados/as.

El objetivo es formar profesionales que se destaquen por su rigor científico, destreza técnica y pensamiento crítico, pero también por sus criterios de responsabilidad ética y por la consideración de la dimensión humana y social en su desarrollo profesional.

A su vez, la oferta viene a cubrir un área de vacancia, ya que si bien existen otras propuestas académicas que abordan el área disciplinar, las mismas no son específicas del campo profesional del Corredor Inmobiliario, sino que se ofrecen juntamente con otras profesiones, y pertenecen al nivel de pre-grado y al sector educativo privado.

Que dicha propuesta de formación propone un trayecto académico específico desde una mirada integral y multidisciplinar que contempla todas las aristas del ejercicio profesional del corredor inmobiliario desde una perspectiva comprometida con la realidad social en la que está inserto, la problemática económica,



los valores éticos y morales, los derechos humanos, con especial énfasis en la protección y defensa del acceso a la vivienda.

Que la carrera se dictará en las Facultades de Derecho y de Ciencias Económicas y Estadística, con sede administrativa en la Facultad de Derecho.

Que el Área Académica y de Aprendizaje emite despacho.

Que la Comisión de Asuntos Académicos dictamina al respecto.

Que el presente expediente es tratado y aprobado por este Consejo en la sesión del día de la fecha.

Por ello,

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Aprobar la creación de la carrera de grado "Licenciatura en Corretaje Inmobiliario", en el ámbito de las Facultades de Ciencias Económicas y Estadística y de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario.

ARTÍCULO 2°.- Radicar la sede administrativa de la carrera ut supra mencionada en la Facultad de Derecho.

ARTÍCULO 3°.- Aprobar el Plan de Estudios de la Licenciatura en Corretaje Inmobiliario, obrante como Anexo Único de la presente.

ARTICULO 3°.- Inscribase, comuníquese y vuelvan las presentes actuaciones al área Académica y de Aprendizaje para efectuar, ante el Ministerio de Educación de la Nación, el correspondiente trámite de reconocimiento oficial y validez nacional de los títulos a otorgar.

RESOLUCIÓN C.S. N° 151/2023

Firmado digitalmente
Abog. Silvia C. BETTIOL
Sec. administrativa Consejo Superior

Firmado digitalmente
Lic. Franco BARTOLACCI
Rector
Presidente Consejo Superior U.N.R.

ANEXO UNICO

PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA LICENCIATURA EN CORRETAJE INMOBILIARIO

1.- DENOMINACION:

LICENCIATURA EN CORRETAJE INMOBILIARIO

2.- TITULO QUE OTORGA:

LICENCIADO/A EN CORRETAJE INMOBILIARIO

3.- MODALIDAD:

Presencial.

4.- DURACIÓN:

La carrera tendrá una duración de cuatro (4) años, con un total de dos mil seiscientas (2600) horas reloj.

5.- CONDICIONES DE INGRESO:

Los requisitos de ingreso son los establecidos en la normativa vigente de la Universidad Nacional de Rosario.

6.- FUNDAMENTACIÓN:

El rol del/a Corredor/a Inmobiliario/a en nuestra sociedad, adquiere cada día mayor relevancia ya que es un profesional que actúa como asesor/a, intermediador/a, administrador/a, comercializador/a, tasador/a y perito, en la búsqueda y desarrollo del hábitat, en escenarios socioeconómicos que se modifican en forma vertiginosa.

La protección Constitucional que en nuestro país se otorga al derecho a la vivienda y al ejercicio del trabajo, del comercio e industria lícita, sumado a la necesidad de una gestión profesional y responsable sobre el intercambio de la tierra, y a la destacada participación del sector inmobiliario dentro de nuestra economía, hacen imperioso

proponer propuestas curriculares de nivel universitario orientadas a formar profesionales dotados de sólidos conocimientos jurídicos, económicos, contables, urbanísticos y técnicos, a fin de analizar críticamente la realidad social en la que están inmersos y brindar respuestas eficientes a las demandas diversas del mercado, asegurando intervenciones idóneas, en base a un visión crítica y estratégica; proponer un sólido asesoramiento a las partes involucradas y asumir los riesgos y responsabilidades propias que devienen del ejercicio de la profesión.

Asimismo se considera fundamental la formación de licenciados/as dotados/as de compromisos éticos y morales imprescindibles para llevar a cabo su actividad profesional con la responsabilidad y eficiencia que les demanda la sociedad, en función de los intereses involucrados en la actividad.

Entre los propósitos destacados la carrera considera como prioridad:

- Formar profesionales dotados/as de las habilidades, destrezas y valores éticos y humanos propios para intermediar gestiones relativas a la comercialización de bienes inmuebles, entendiendo por comercialización la transferencia del dominio, del uso y goce o solo del uso; especialmente cuando la finalidad de aquella sea la adquisición de la vivienda propia, es decir los espacios físicos donde las personas y sus familias desarrollan gran parte de su vida, depositan ahorros, e importan la concreción de proyectos personales a largo plazo. En el mismo sentido, cuando se trate de la participación del/a Corredor/a Inmobiliario/a en cuestiones industriales o comerciales, donde están involucrados entre otras cuestiones la actividad laboral y/o profesional de las personas así como el desarrollo productivo de la región.
- Promover la formación de graduados/as en las competencias y habilidades técnicas necesarias para brindar un asesoramiento integral, que incluya el conocimiento de los métodos de negociación y mediación, el marco jurídico, técnico urbanístico, socio-económico y cultural. Que cuente además con la capacidad para visualizar la problemática, comprender la situación particular de su interlocutor/a, analizar con él, compatibilizar para asesorar y reconocer cuál es su necesidad real, pilar fundamental de esta profesión, que atraviesa decisiones claves en la vida de las personas, con una apertura intelectual que resulte en beneficio de la sociedad.

- Fortalecer la capacitación de los/as profesionales que intervienen en estos escenarios que requieren de una actualización disciplinar tanto teórica como práctica en vistas al ejercicio profesional, para que su desempeño sea adecuado a estos tiempos inéditos, caracterizados por los avances científicos y cambios sociales, económicos y culturales permanentes, que instalan social y culturalmente en la fragilidad e incertidumbre. Por lo tanto, la formación en competencias de gestión, configura una caja de nuevas herramientas estratégicas ante el desafío de esta nueva Modernidad.

El rol del/la Corredor/a Inmobiliario/a en la sociedad actual se ha ido acrecentando y consolidando como un actor clave en la comercialización y ofrecimiento de inmuebles; de allí la demanda creciente en contar con profesionales con sólida formación teórico-práctica multidisciplinar, que le permitan un análisis crítico de las necesidades socio-económicas, socio-culturales y socio-ambientales, a fin de resolver con solvencia y responsabilidad los desafíos del campo profesional.

La importancia y magnitud que tiene la vivienda en la vida de las personas es crucial al punto que la pandemia por Covid-19 lo puso de manifiesto. Basta recordar la sanción de sucesivos Decretos de necesidad y urgencia en materia de locaciones durante el período de cuarentena, situación que impactó en la labor y rol de los corredores inmobiliarios en el ejercicio y cumplimiento de los mismos. Los resultados fueron contundentes en materia de conflictividad, según las estadísticas del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación la cantidad de juicios por desalojo durante la aplicación de los DNU no fueron representativos.

Ese reconocimiento en la sociedad es lo que se viene gestando desde un tiempo a esta parte. En la actualidad en los canales de ofrecimiento de inmuebles (portales inmobiliarios, avisos clasificados etc.) menos del 1% de los inmuebles ofrecidos son publicados por sus propietarios/as. La masividad de la prestación de servicios inmobiliarios profesionales es una fuerte tendencia que está avalada en términos estadísticos.

En materia de planificación urbanística de los nuevos modelos de ciudad y en la implementación de políticas de sustentabilidad en materia de vivienda; la mirada del/a Corredor/a Inmobiliario/a es también una herramienta importante, siendo quien de manera interdisciplinaria vincula y se relaciona con los diferentes actores relacionados con el acceso a la vivienda. Ello es así porque conoce en su trato diario a locadores/as y locatarios/as, enajenantes y adquirentes. Es por ello que esta joven profesión debe ser

articuladora de las políticas públicas en materia de nuevas regulaciones al igual que los cambios de paradigmas pensados en eficiencia energética, cuidado del medio ambiente, la relación humana con la propiedad y el acceso/vinculación con la misma, cualquiera sea su destino.

En la problemática de la vivienda también el/a Corredor/a Inmobiliario/a asume un rol importante en cuanto interviene posibilitando el arraigo en los propios pueblos o sectores periféricos al acompañar la visibilización de las alternativas beneficiosas de la cercanía; y promoviendo iniciativas para la toma de decisiones gubernamentales a favor del desarrollo de una mejora urbanística en zonas escasamente pobladas.

Por otro lado, actualmente debido a la gran incertidumbre económica, mundial como nacional, el mercado inmobiliario está en una fuerte caída y precisa de actores cuyas competencias habiliten el poder avizorar y proponer los cambios y transformaciones que la sociedad requiere, el poder asesorar en la normación eficaz de las problemáticas, jerarquizando el rol del/a Corredor/a Inmobiliario/a en la toma de decisiones, ante escenarios tan complejos. El sector de la construcción en Argentina ocupa casi el 5% del PBI, y sin dudas el/la Corredor/a Inmobiliario/a es un eslabón importante para que esta cadena funcione.

Por otra parte, si bien existen a nivel nacional otras propuestas académicas en nivel superior no universitario o universitario de pre-grado, la presente se trata una propuesta de grado superior universitario específica del Corretaje Inmobiliario, ofrecida desde la Universidad Pública.

Por ello, atento a la importancia del sector en la sociedad se considera imprescindible una propuesta de formación universitaria de grado, que contemple el aprendizaje necesario para la actuación en el campo profesional específico, que debe involucrar contenidos propios del sector en Derecho, Economía, Arquitectura, Agrimensura, Comunicación y Marketing, atravesados con cuestiones sociales y antropológicas para ofrecer y otorgar las herramientas que coadyuven al objetivo de formar profesionales capaces de desempeñarse con pensamiento integral crítico-reflexivo y específico, superando la atomización y segmentación para actuar en diálogos y debates de su incumbencia como asesores/as de excelencia.

7.- ACREDITACION

Quienes aprueben todas las asignaturas de la carrera y cumplan con los requisitos establecidos en el presente plan de estudio obtendrán el título de Licenciado/a en Corretaje Inmobiliario.

Quienes aprueben todas las asignaturas del Ciclo de Formación Específica obtendrán el título de Técnico/a Universitario en Corretaje Inmobiliario.

8.- PERFIL DEL/A GRADUADO/A

La/el graduada/o a partir de la formación y conocimientos adquiridos mediante el presente Plan de Estudios, contará con las competencias teórico-prácticas y habilidades y destrezas para desempeñarse en los distintos escenarios del campo profesional, con profundo compromiso con la realidad social que lo circunda, los valores éticos y morales y los derechos humanos; especialmente respecto del derecho a la vivienda, reafirmando en su actuación profesional su defensa y protección, como derecho humano fundamental.

En este sentido, podrá desempeñarse en forma autónoma en la comercialización de inmuebles, brindando asesoramiento integral respecto a las contrataciones en las que intermedie, asegurando intervenciones idóneas, asumiendo los riesgos y responsabilidades propias que devienen del ejercicio profesional. Asimismo contará con las herramientas necesarias para desempeñarse en el sector público, como asesor o gestor de políticas públicas, o bien integrando equipos interdisciplinarios a fin de abordar y resolver las distintas situaciones que se le plantean en la vida profesional, desde una mirada técnica, jurídica, económica y urbanística, con una actitud crítica y reflexiva, de respeto a los valores y la ética profesional que guiará su accionar. Su formación en técnicas comunicacionales le permitirá interpretar y dar respuestas a las necesidades reales de las personas, especialmente en los supuestos que involucran el acceso a la vivienda propia. También contará con una sólida formación disciplinar que le permitirá participar en el diseño y planificación de emprendimientos urbanísticos, comerciales, industriales.

9.- ALCANCE DE LOS TITULOS

9.1. Alcances del título del LICENCIADO/A EN CORRETAJE INMOBILIARIO

Las/os licenciadas/os en Corretaje Inmobiliario podrán:

- Intervenir en la comercialización sobre bienes inmuebles, intermediando en la oferta y la demanda.

- Brindar asesoramiento técnico en aspectos propios de la comercialización inmobiliaria.
- Elaborar instrumentos jurídicos previos a la contratación inmobiliaria y confeccionar contratos inmobiliarios.
- Realizar tasaciones de inmuebles y pericias inmobiliarias.
- Intervenir en el estudio y desarrollo de emprendimientos inmobiliarios.
- Auxiliar a la justicia en procedimientos de prevención, mediación y ejecución judiciales vinculados a la actividad inmobiliaria.
- Colaborar en estudios de antecedentes registrales, notariales y judiciales de inmuebles.
- Recabar informes registrales, catastrales, parcelarios, impositivos, ante los órganos correspondientes para el cumplimiento de sus funciones.
- Colaborar, participar o dirigir grupos de investigación que trabajen sobre aspectos vinculados al mercado inmobiliario.
- Administrar propiedades privadas, mixtas o públicas y consorcios de propiedad horizontal.

9.2. Alcances del título de TÉCNICO/A EN CORRETAJE INMOBILIARIO

Las/os técnicas/os en Corretaje Inmobiliario podrán:

- Intervenir en la comercialización sobre bienes inmuebles, intermediando en la oferta y la demanda.
- Brindar asesoramiento técnico en aspectos propios de la comercialización inmobiliaria.
- Elaborar instrumentos jurídicos previos a la contratación inmobiliaria y confeccionar contratos inmobiliarios.
- Realizar tasaciones de inmuebles y pericias inmobiliarias.
- Recabar informes registrales, catastrales, parcelarios, impositivos, ante los órganos correspondientes para el cumplimiento de sus funciones.
- Administrar propiedades privadas, mixtas o públicas y consorcios de propiedad horizontal.

10.- ORGANIZACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

El Plan de Estudios de la Carrera Licenciatura en Corretaje Inmobiliario está estructurado en dos (2) Ciclos:

Ciclo de Formación Específica.

Ciclo de Profundización Disciplinar

Cada ciclo se compone de tres (3) Áreas: 1.- Área Formación General. 2.- Área de Formación Disciplinar. 3.- Área de Formación Práctica.

La carrera de Licenciatura en Corretaje Inmobiliario comprende dos mil seiscientas (2600) horas distribuidas en cuarenta y dos (42) asignaturas.- La Tecnicatura se integra con dos mil sesenta y cuatro (2064) horas, distribuidas en treinta y cuatro (34) asignaturas.

El Ciclo de Formación Específica abarca seis (6) semestres y el Ciclo de Profundización Disciplinar comprende dos (2) semestres.

Durante este último período el estudiante profundiza su perfil formativo con el cursado -entre otras asignaturas- de Espacios Curriculares Optativos y de un Espacio Curricular Electivo, de su interés integrando los conocimientos, competencias y habilidades desarrolladas a lo largo de la carrera, en un área de formación específica.

Los Ciclos de Formación se integran por las siguientes áreas que se articulan transversalmente en el desarrollo del plan de estudios.

1.- ÁREA DE FORMACIÓN GENERAL:

Comprende contenidos orientados a la formación de valores éticos y morales necesarios para el ejercicio profesional responsable y comprometido con las personas y la sociedad en su conjunto. Comprende asimismo el análisis de problemática económico social, ambiental, los derechos humanos, entre otros que se consideran relevantes para la formación de profesionales involucrados con la realidad que los circunda. Estos contenidos se encuentran abordados en forma transversal en ambos ciclos.

2.- ÁREA DE FORMACIÓN DISCIPLINAR:

En la misma se desarrollan contenidos curriculares específicos destinados al estudio de las diferentes problemáticas que involucran el campo profesional del corretaje inmobiliario, a saber, conocimientos jurídicos, contables, económicos, urbanísticos, comunicacionales, entre otros.

3.-ÁREA DE FORMACIÓN PRÁCTICA:

Esta área plantea la formación en habilidades y destrezas necesarias para el ejercicio de la profesión, brindando herramientas y conocimientos técnicos para el abordaje de problemáticas propias del campo de la comercialización y administración de inmuebles.

Ciclo de Formación Específica

El Ciclo constituye la formación del estudiante en contenidos específicos de la profesión en sus aspectos teóricos, prácticos, técnicos, instrumentales, comprensivos de un abordaje de problemáticas contextualizadas en la realidad socioeconómica de la región, y de nuestro país.

Consta de treinta y cuatro (34) asignaturas obligatorias, con una carga de dos mil sesenta y cuatro (2064) horas presenciales.

Ciclo de Profundización Disciplinar

Comprende una instancia que permite la profundización de los conocimientos aportados por el Ciclo Inicial y el desarrollo de capacidades que fomenten la maduración crítico-constructiva del pensamiento del futuro licenciado/a.

Consta de ocho (8) asignaturas obligatorias, entre ellas tres (3) son de carácter optativo y una (1) de carácter electivo, con un total de 536 hs.

El ciclo se propone realizar una revisión crítica de los conocimientos disciplinares adquiridos con la finalidad de alcanzar un nivel de excelencia en el ejercicio de la práctica profesional.

En esta etapa que abarca el último año de estudio se integran nuevas visiones profesionales y se alcanzan niveles importantes de autonomía profesional; dotando al/a futuro/a licenciado/a de herramientas que le permitan actuar en forma autónoma con la solvencia y la experticia para entender en los diferentes escenarios que se presentan y presentarán en el futuro, frente a los cambios vertiginosos que atraviesa nuestra sociedad. Asimismo adquirirán las capacidades y los conocimientos necesarios para abordar problemas que presentan diferentes realidades, así como también visibilizar las demandas del mercado, con actitud crítica y flexible a fin de hallar respuestas innovadoras, que contemplen soluciones a problemáticas complejas y que impulsen cambios a nivel político-legislativo, proponiendo transacciones, negocios y regulaciones pertinentes.

Ciclo de Formación Específica

Primer Año:

Primer Cuatrimestre:

- 1.- Principios del Corretaje inmobiliario.
- 2.- Nociones de Economía aplicadas al mercado inmobiliario.
- 3.- Elementos del Derecho Privado.
- 4.- Principios generales de la Topografía y el Derecho.
- 5.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria I.



Segundo Cuatrimestre:

- 6.- Elementos del Derecho Procesal.
- 7.- Herramientas matemáticas y estadísticas aplicadas.
- 8.- Tasación I.
- 9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II.
- 10.- Taller de Arquitectura.
- 11.- Comercialización y marketing.

Segundo Año:

Primer Cuatrimestre:

- 12.- Derecho Financiero y Tributario.
- 13.- Derechos Reales.
- 14.- Taller de Urbanismo.
- 15.- Contabilidad Inmobiliaria.
- 16.- Principios del Derecho Administrativo.
- 17.- Aplicaciones de la Topografía y el Derecho.

Segundo Cuatrimestre:

- 18.- Tasación II
- 19.- Ética y deontología profesional.
- 20.- Gestión y Administración de Consorcios.
- 21.- Derecho Registral.
- 22.- Ambiente y sustentabilidad.
- 23.- Empresa y Mercado

Tercer Año

Primer Cuatrimestre

- 24.- Derecho del Consumidor.
- 25.- Defensa de la Competencia.
- 26.- Personas Jurídicas.
- 27.- Taller de Sistema de Información Geográfico.
- 28.- Taller de contratación inmobiliaria.
- 29.- Gestiones y ventas en mercados. Técnicas en trabajo colaborativo.

Segundo Cuatrimestre

- 30.- Tasación III y Pericias.
- 31.- Estudio de títulos y antecedentes registrales.
- 32.- Taller de negociación y mediación.



- 33. - Práctica Profesional Supervisada.
- 34. - Derecho de las Familias y Sucesiones.

Ciclo de Profundización Disciplinar

Cuarto Año

Primer Cuatrimestre

- 35.- Comercialización, promoción y negociación de áreas rurales.
- 36.- Comercio electrónico y marketing digital.
- 37.- Asignatura Optativa 1 (debe elegir 1):
- 38.- Asignatura Optativa 2 (debe elegir 1):

Segundo Cuatrimestre:

- 39.- Asignatura Optativa 3 (debe elegir 1):
- 40.- Asignatura Electiva (debe elegir 1 de otra carrera)
- 41.- Idioma: Inglés.

Anual:

- 42. Taller de Integración curricular.

11.- ASIGNACION DE CARGA HORARIA Y CORRELATIVIDADES

Asignatura	Carga horaria Total	Carga horaria semanal	Horas Teóricas	Horas prácticas	Cursado	Correlatividades
<i>Ciclo de Formación Específica</i>						
Primer año						
1.- Principios del Corretaje inmobiliario.	64 hs	4 hs	44 hs	20hs	Cuatrimstral	-



2.- Nociones de Economía aplicadas al mercado inmobiliario.	64 hs	4 hs	44	20	Cuatrimestral	-
3.- Elementos del Derecho Privado.	64 hs	4 hs	54 hs	10 hs	Cuatrimestral	-
4.- Principios generales de la Topografía y el Derecho.	64 hs	4 hs	40 hs	10 hs	Cuatrimestral	-
5.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria I.	48 hs	3 hs	30 hs	18 hs	Cuatrimestral	
6.- Elementos del Derecho Procesal.	64 hs	4 hs	50 hs	14 hs	Cuatrimestral	
7.- Herramientas matemáticas y estadísticas aplicadas.	64 hs	4 hs	40	20 hs	Cuatrimestral	-
8.- Tasación I.	64 hs	4 hs	40 hs	20 hs	Cuatrimestral	-
9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II.	64 hs	4 hs	40 hs	20 hs	Cuatrimestral	-



10.- Taller de Arquitectura.	64 hs	4 hs	14 hs	50 hs	Cuatrimestral	
11.-Comercialización y marketing.	64 hs	4 hs	40 hs	24 hs	Cuatrimestral	
TOTALES	688 hs					
Segundo año						
12.- Derecho Financiero y Tributario.	64 hs	4 hs	54 hs	10 hs	Cuatrimestral	-
13.- Derechos Reales.	64 hs	4 hs	54 hs	10 hs	Cuatrimestral	
14.- Taller de Urbanismo.	64 hs	4 hs	20 hs	44 hs	Cuatrimestral	
15.- Contabilidad Inmobiliaria.	64 hs	4 hs	40 hs	24 hs	Cuatrimestral	
16.- Principios del Derecho Administrativo.	48 hs	3 hs	40 hs	8 hs	Cuatrimestral	



17.- Aplicaciones de la Topografía y el Derecho.	64 hs	4 hs	44 hs	20 hs	Cuatrimestral	
18. -Tasación II.	64 hs	4 hs	44 hs	20 hs	Cuatrimestral	-
19.- Ética y deontología profesional.	64 hs	4 hs	24 hs	20 hs	Cuatrimestral	
20.- Gestión y Administración de Consorcios.	64 hs	4 hs	50 hs	14 hs	Cuatrimestral	-
21.- Derecho Registral.	48 hs	3 hs	40 hs	8 hs	Cuatrimestral	
22.- Ambiente y Sustentabilidad.	48 hs	3 hs	28 hs	20 hs	Cuatrimestral	
23.- Empresa y Mercado.	48 hs	3 hs	30 hs	18 hs	Cuatrimestral	
TOTALES	704 hs					
Tercer Año						
24.-Derecho del Consumidor.	48 hs	3 hs	38 hs	10 hs	Cuatrimestral	1 a 11
25.- Defensa de la Competencia.	32 hs	2 hs	22 hs	10 hs	Cuatrimestral	1 a 11



26.-Persnas Jurídicas.	64 hs	4 hs	50 hs	14 hs	Cuatrimestral	1 a 11
27.- Taller de Sistema de Información Geográfico.	64 hs	4 hs	44 hs	20 hs	Cuatrimestral	1 a 11
28.- Taller de contratación Inmobiliaria.	64 hs	4 hs	14 hs	50 HS	Cuatrimestral	1 a 11
29.- Gestiones y ventas en mercados. Técnicas en trabajo colaborativo.	64 hs	4 hs	14 hs	50 hs	Cuatrimestral	1 a 11
30.- Tasación III y Pericias.	64 hs	4 hs	50 hs	14 hs	Cuatrimestral	1 a 11
31.- Estudio de títulos y antecedentes registrales.	48 hs	3 hs	20 hs	28 hs	Cuatrimestral	1 a 11
32.- Taller de negociación y mediación.	64 hs	4 hs	24 hs	40 hs	Cuatrimestral	1 a 11
33.- Práctica Profesional Supervisada.	96 hs	6 hs		96 hs	Cuatrimestral	1 a 11
34.- Derecho de las Familias y Sucesiones.	64 hs	4hs	50 hs	14 hs	Cuatrimestral	1 a 11



TOTALES	672HS					
Ciclo de Profundización Disciplinar						
Cuarto Año						
35.- Comercialización, promoción y negociación de áreas rurales.	64 hs	4 hs	40 hs	24 hs	Cuatrimestral	12 a 23
36.- Comercio electrónico y marketing digital.	64 hs	4 hs	40 hs	24 hs	Cuatrimestral	12 a 23
37.- Asignatura Optativa 1.	64 hs	4 hs			Cuatrimestral	12 a 23
38.- Asignatura Optativa 2.	64 hs	4 hs			Cuatrimestral	12 a 23
39.- Asignatura Optativa 3.	64 hs	4 hs			Cuatrimestral	12 a 23
40.- Asignatura Electiva.	64 hs				Cuatrimestral	12 a 23
41.- Idioma: Inglés.	32 hs				Cuatrimestral	12 a 23
42.- Taller de Integración Curricular.	120 hs	4 hs	40 hs	80 hs	Anual	12 a 23
TOTALES	536 hs					
CARGA HORARIA TOTAL	2600 hs					

12.- PRÁCTICAS SOCIALES EDUCATIVAS

Las Prácticas Sociales Educativas conforme a la normativa vigente de UNR constituyen un requisito para obtener tanto el título de Licenciado en Corretaje Inmobiliario como el de Técnico en Corretaje Inmobiliario.

Se trata de una instancia pedagógica de aprendizaje situado, basada en la concepción de territorio como espacio de co-construcción y consolidación de conocimientos.

Comprende dos Módulos: Módulo Introdutorio: de 20 (veinte) horas, bajo modalidad virtual y autogestionada, disponible en forma permanente a partir de que el/la estudiante se inscribe en la UNR, común a todas las carreras. Módulo de Intervención Sociocomunitaria: de 40 (cuarenta) horas, bajo modalidad presencial, en territorio, que se llevará a cabo en la asignatura: Práctica Profesional Supervisada y otros posibles espacios curriculares o extracurriculares, que presenten propuestas de PSE que se enmarquen en la Ordenanza. Las prácticas de intervención en el ámbito territorial estarán vinculadas a una institución, organización o espacio socio-comunitario vinculado con problemáticas socioculturales o ambientales de la carrera.

13.- EVALUACIÓN DE LOS/AS ESTUDIANTES

La/s modalidad/es de evaluación de los contenidos de las asignaturas será conforme lo establezcan los respectivos programas curriculares.

Para el seguimiento del proceso de enseñanza aprendizaje se propone la evaluación permanente que promueva la adquisición de conocimientos articulada a su aplicación práctica en el ejercicio profesional, la reflexión crítica, el debate grupal y producciones individuales y/o grupales.

Para obtener el título de “Licenciado en Corretaje Inmobiliario” los/las estudiantes deberán aprobar la totalidad de los requisitos académicos que integran el presente Plan de Estudios.

La Práctica Profesional Supervisada y los Talleres son de cursado obligatorio.

14.- CONTENIDOS MÍNIMOS

1.- Principios del Corretaje inmobiliario.

Antecedentes históricos del corretaje. Función social e importancia. El Corretaje Inmobiliario: Concepto. Funciones. Asesoramiento. Ley Provincial Nro. 13.154: Antecedentes. Estatuto del Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia de Santa Fe. Matriculación. Requisitos. Incompatibilidades. Inhabilidades. Cancelación de la matrícula.

2.- Nociones de Economía aplicadas al mercado inmobiliario.

Definición de economía. La economía como ciencia. Breve evolución histórica. El problema económico. Necesidad y bienes. Problemas básicos de organización económica: factores y productos. Asignación de recursos. El mecanismo de mercado, la autoridad y las economías mixtas. El mercado: estructura y funcionamiento. Oferta y Demanda. Equilibrio. Desequilibrios. Regulación. Dinámica económica.

3.- Elementos del Derecho Privado.

Persona humana y jurídica. Nombre, capacidad, domicilio, estado, patrimonio. Bienes y cosas. Elementos de la relación jurídica. Hechos y actos jurídicos. Teoría del acto jurídico: elementos, vicios de la voluntad y del acto, ineficacias. Régimen jurídico de las obligaciones: concepto, fuentes, efectos, transmisión y extinción. Prescripción. Responsabilidad civil: funciones, ámbitos y presupuestos. Teoría General de la Representación. Representación legal, voluntaria y orgánica.

4.- Principios generales de la Topografía y el Derecho.

Conocimientos básicos y métodos topográficos generales: topografía, geodesia, mensuras. Planimetría y altimetría. Mediciones geodésicas. Representación cartográfica del territorio. Sistemas de referencia y marco de referencia. Concepto básico de teledetección con nuevas tecnologías. Conceptos básicos del límite, los O.T.L y la mensura. Antecedentes históricos. Función social de la propiedad inmueble. La cosa inmueble, dominio público. Límites territoriales. Introducción a la Mensura.

5.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria I.

Teoría del contrato: elementos, consentimiento, capacidad (remisión), forma, elementos, efectos, extinción. El contrato de Corretaje.

6.- Elementos del Derecho Procesal.

Organización del Poder Judicial. Modos Posibles de solucionar un conflicto. Sistemas, principios y reglas procesales. Proceso civil. Etapas procesales, con especial referencia a la prueba y a la pericia judicial. Juicios de conocimiento. Juicios Especiales. Juicio Ejecutivo. Ejecución de sentencia y subasta judicial.

7.- Herramientas matemáticas y estadísticas aplicadas.

Revisión de conceptos esenciales de álgebra aplicada. Principios de la inducción matemática. Sistemas de Ecuaciones lineales. Funciones de una variable. Conceptos básicos de matemática financiera. Regímenes de capitalización simple y compuesta. Equivalencia de capitales. Rentas. Población y muestra. Tipos de muestreo. Tipos de variables y escalas de medidas. Recolección de datos. Instrumentos de captación de información. Medidas descriptivas de tendencia central, posición y dispersión. Tabulación. Representaciones gráficas. Análisis exploratorio. Estadísticas oficiales en Argentina. Comprensión e interpretación de indicadores.

8.- Tasación I.

Principios de Tasación. Enfoques. Tipos de bienes a tasar. Inmuebles, muebles, intangibles. Análisis del Objeto. Tipos de inmuebles. Técnicas comparativas. Análisis antecedentes. La Oferta como base de información. Características principales. Componentes y medición del valor. Métodos y modalidades de cálculo. Elaboración de planillas. El resultado de la tasación, interpretación y uso. Valores locativos y de ventas. El Informe de la Tasación. Tasación Revisada. Moneda y mercados. Aplicación práctica sobre terrenos baldíos. Relación frente/fondo. Ecuaciones y no tablas. Tasación por Edificabilidad. Incidencia. Tasación de Departamentos, Locales, Oficinas.

9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II.

Compraventa. Permuta. Donación. Locación. Leasing. Cesión de Derechos. Fideicomiso. Fianza. Mutuo. Comodato. Mandato.

10.- Taller de Arquitectura.

Lectura e interpretación de planos. Planta, corte, vista, perspectiva. Distribución del espacio/uso. Diferencias entre plano arquitectónico, municipal y técnico. Noción de escalas gráficas. Morfología (espacio/forma). Tipologías de vivienda: unifamiliar, bifamiliar y multifamiliar (condominio, edificio, torre). Vivienda en "L", Vivienda en Claustro, Vivienda en "U", Vivienda compacta. Orientación de la vivienda. Materialidad: Fundaciones. Estructura Resistente. Mampostería. Techos. Pisos. Revoques. Cielorrasos. Revestimientos. Carpintería. Patologías edilicias. Tipos de instalaciones. Principales corrientes estilísticas en Arquitectura en Rosario desde los siglos XIX al XXI. Actualidad arquitectónica y urbanística. Los nuevos emprendimientos inmobiliarios.

11.- Comercialización y Marketing.

Introducción al marketing. Investigación de mercado. Segmentación y Posicionamiento. Comportamiento del consumidor. Modelo de las P.

12.- Derecho Financiero y Tributario.

Finanzas. Derecho Financiero: fuentes. Presupuesto: programación, elaboración y ejecución. Teoría del tributo. Norma tributaria. Régimen tributario argentino: tributos nacionales, provinciales y municipales. Operaciones con sujetos extranjeros. Gestiones impositivas dentro de la compraventa y de la locación. Regímenes de Información y Retención AFIP, UIF, API. Responsabilidad fiscal. Impuesto de Sellos. Impuesto Inmobiliario. Exenciones. Impuestos por la actividad. Tasas retributivas de servicios.

13.- Derechos reales.

Posesión y tenencia. Dominio. Condominio. Propiedad horizontal. Pre-horizontalidad. Conjuntos Inmobiliarios. Derechos reales de uso y goce sobre inmuebles ajenos: Uso, habitación y usufructo, servidumbre. Hipoteca. Anticresis. Acciones posesorias y acciones reales. Modos de adquisición. Tradición. Usucapión.

14.- Taller de Urbanismo.

Definición de urbanismo. Rol del corredor inmobiliario en el urbanismo. Asentamientos humanos (rurales y urbanos). Evolución histórica de las ciudades (pre-industrial, hispánica, industrial y contemporánea). Hacia una ciudad sustentable. Forma urbana. Estructura y tejido. Escalas urbanas. Componentes de la ciudad: usos del suelo, espacios públicos, equipamientos, infraestructuras y servicios. Procesos de crecimiento y transformación. Políticas públicas urbanas. Instrumentos de regulación en Rosario.

Indicadores urbanísticos. Actores implicados en la construcción de la ciudad. Propiedades del bien suelo. Tipos de rentas. Dinámica inmobiliaria en Rosario. Modalidades de especulación urbana. Grandes proyectos urbanos.

15. - Contabilidad inmobiliaria.

La contabilidad: objetivos y objetos de estudio. Contabilidad financiera: objetivos. Los estados contables. Situación patrimonial: activos, pasivos y patrimonio neto. Evolución del patrimonio: transacciones con los propietarios, el resultado del período. Variaciones cualitativas y cuantitativas. Reconocimiento, medición y exposición contable: cuestiones generales y particulares. Análisis e interpretación de estados contables. Contabilidad de gestión: objetivos. Costos: concepto y clasificación. Métodos de costeo: variable, por absorción e integral. Herramientas clásicas para la gestión. Análisis marginal. Punto de equilibrio. Presupuesto y control presupuestario.

16.- Principios del Derecho Administrativo.

La Administración pública. Actos administrativos. Reglamentos y códigos edilicios a nivel nacional, provincial y municipal. Proceso y procedimiento administrativos. Responsabilidad del Estado. Servicios Públicos. Poder de Policía. Dominio Público.

17.- Aplicaciones de la Topografía y el Derecho.

Conceptos generales del Límite, los O.T.L y la Mensura. Modos de adquisición del dominio. Clasificación de mensuras. Determinación del Estado parcelario. Régimen de propiedad horizontal. Conjuntos Inmobiliarios. Los catastros como instituciones del territorio. Ley nacional de catastro N° 26.209. Publicidad Catastral. Valuación de inmuebles: diferencias entre tasación y valuación masiva de inmuebles. Urbanizaciones: Conceptos básicos del urbanismo. División de la tierra: subdivisión de inmuebles urbanos y rurales.

18.- Tasación II.

Enfoque de costo depreciado. Nuevas técnicas sobre antigüedad y estado. Tasación normalizada: Ventajas y aplicación de adhesión voluntaria. Normas IRAM-ISO. Normas del TTN (Tribunal de Tasaciones de la Nación). Normas IVSC. Otras: Normas Bancarias. Profundización en Normas IRAM. Sistematización del relevamiento. Planillas especiales de cálculo. La incertidumbre y confianza en la tasación: su aplicación en el resultado.

Grandes superficies. Nociones de loteos y urbanizaciones. Tasación en mercados en crisis. Bases de datos georreferenciados. Criterios de Honorarios. Aplicación en Casas, Condominios, Galpones, otros.

19.- Ética y deontología profesional.

Obligaciones. Derechos. Prohibiciones. Sanciones. Código de Ética. Tribunal de Ética. Secreto Profesional. Su violación y consecuencias en materia penal y profesional. Competencia desleal.

20.- Gestión y Administración de Consorcios.

Introducción a la Administración. El Consorcio (remisión). Órganos. Patrimonio. Funciones y responsabilidades del Administrador del Consorcio. Asambleas. Consejos de Co-propietarios. El personal del Consorcio. Liquidación y cobro de Expensas. Rendición de cuentas. Documentación legal obligatoria. Seguros. Aspectos contables y administración financiera de los recursos del Consorcio. Gestión preventiva del mantenimiento. Herramientas digitales para una gestión eficiente.

21.- Derecho Registral.

Principios Registrales. Normativa Nacional y Provincial. Tracto sucesivo. Tracto abreviado. Prioridad Registral. Certificados. Informes. Registros de anotaciones personales. Funcionamiento de los registros locales. Folio Real. Publicidad del Embargo. Boleto de Compraventa. Publicidad de la Declaratoria de Herederos. Cesión de Herencia. Anotación de Litis. Medida de No Innovar. Afectación al Régimen de Vivienda. Regularización Dominial. Ley 24.374 /1994. Situación en las distintas provincias. Informalidad Urbana. Ley Nacional 27.453/2018.

22.- Ambiente y sustentabilidad.

El ambiente. Protección constitucional. Presupuestos de protección. Ley General de Ambiente. Derecho Provincial ambiental. Protección del ambiente el ámbito urbano: residuos, arbolado; contaminación. Daño ambiental. Responsabilidad.

23.- Empresa y Mercado.

Contenido actual del derecho de la empresa y del mercado. Competencia y lealtad comercial, publicidad (remisión). Patentes y marcas. Contratos de crédito. Agencia. Franquicia. Seguros y otras formas de garantía. Circulación de títulos valores.

24.- Derecho del Consumidor.

Consumidor y proveedor. Relación de Consumo. Contrato de Consumo. Principios y reglas especiales: formación, deber de información, régimen de la publicidad, garantías especiales, régimen de daños y responsabilidad. Acuerdos y prácticas prohibidas.

25.- Defensa de la Competencia.

Ley de Defensa de la competencia. Políticas de comportamiento: actos y conductas prohibidos. Posición dominante. Concentraciones y fusiones. Lealtad comercial. Ley de lealtad comercial. Ley de confidencialidad.

26.- Personas Jurídicas.

Concepto. Clasificación. Personalidad: alcance, atributos, y efectos. Representación orgánica. Funcionamiento. Documentación habilitante.

27.- Taller de Sistema de Información Geográfico.

Conceptos básicos. Área de aplicación de los SIG. Técnicas de Evaluación de Recursos. Herramientas para el uso y análisis de big data y manejo de Sistemas de Información Geográfica (SIG).

28.- Taller de Contratación Inmobiliaria.

Elaboración de la norma contractual. Casos. Redacción de documentos típicos de la profesión. Documentación. Circuito de contratación.

29.- Gestiones y ventas en mercados. Técnicas en trabajo colaborativo.

Normas para trabajo en equipo. Autorización de venta y administración, exclusiva y compartida. Captación y oferta de inmuebles en conjunto. Publicidad de inmuebles.

30.- Tasación III y Pericias.

Nociones de tasación de inmuebles rurales. Establecimientos industriales. Inmuebles especiales (hoteles, sanatorios, barrios cerrados, clubes de campo). Nociones de valor de empresas en marcha. Centros Comerciales. Mapas de valor, Herramientas estadístico matemáticas aplicadas. Honorarios de la tasación y Ética.

La labor judicial. Tasación litigiosa. Roles en la Justicia. Fundamentación, explicitación y defensa. Informe sobre requerimientos de las partes. Nociones de procedimientos judiciales. Códigos de Procedimiento de cada Provincia. Tasaciones para expropiaciones. Particiones divisiones societarias.

Aplicación en inmueble especial. Informe de tasación judicial.

31.- Estudio títulos y antecedentes registrales.

Teorías. Praxis. Ineficacia del documento notarial. Falsedad material. Falsedad ideológica. Escrituras subsanatorias. Reproducción del acto. Tracto registral sucesivo y abreviado. Estudio de antecedentes judiciales.

32.- Taller de negociación y mediación.

El conflicto y sus formas de resolución. Teoría de la negociación. Procedimiento de mediación. Rol del mediador. Mediación judicial. Mediación comunitaria. Mediación privada.

33.- Práctica profesional supervisada.

Abordaje de situaciones propias del ámbito laboral con distintos grados de complejidad. Introducción a las prácticas en terreno mediante ejercicios de simulación sobre: operaciones de comercialización inmobiliaria, constatación de condiciones para los diferentes tipos de operaciones inmobiliarias, análisis de casos simulados que presentan problemas en las distintas etapas y/o factores que intervienen en ellas, reflexión sobre la responsabilidad de los Técnicos en Corretaje Inmobiliario. Pasantías en empresas, organismos públicos y privados, relacionados con el corretaje inmobiliario.

34.- Derecho de las Familias y Sucesiones.

Familias. Relaciones de parentesco. Relaciones de pareja: matrimonio y unión convivencial. Asentimiento. Vivienda familiar. Efectos patrimoniales. Filiación. Responsabilidad parental: remisión.

La relación jurídica hereditaria: elementos, clases. Sucesores, la legítima hereditaria. Testamento. Legado. Indivisión Hereditaria y Partición.

35.- Comercialización, promoción y negociación de áreas rurales.

Técnicas comerciales de promoción de ventas y de negociación, adecuadas a los alojamientos rurales, establecimientos de agroturismo, periurbano. Normativa específica en materia de uso y disposición de bienes rurales.

Los equipos y programas informáticos que pueden ser necesarios para la promoción y comercialización de los alojamientos rurales. (remisión)

36.- Comercio electrónico y marketing digital.

Concepto. Validez y valor probatorio del documento electrónico. Firma Electrónica. Firma Digital. Medios de pago. Comercio electrónico internacional. Regulación. Introducción al marketing digital. Transformación digital. Introducción al blockchain. Subasta digital. Protección de datos personales.

37.- Asignatura Optativa 1

38.- Asignatura Optativa 2

39.- Asignatura Optativa 3

Anualmente, se ofrecerá a las/los estudiantes algunos de las siguientes asignaturas, debiendo elegir tres (3) de las siguientes opciones:

A. Políticas públicas de suelo, vivienda y ordenamiento territorial.

Conceptualización del Urbanismo y del Derecho Urbanístico. Planificación del Urbanismo: nuevas tendencias. Gestión del Urbanismo: uso del suelo. Responsabilidad del Estado por la actividad urbanística.

B. Contrataciones Especiales.

Contratación en el marco de: Subasta pública, Juicio de escrituración, Usucapión, Juicio Sucesorio, Transacción.

C. Grandes Emprendimientos Inmobiliarios.

Aspectos jurídicos, contables, comerciales y tributarios, en supuestos de grandes emprendimientos urbanos, loteos, barrios abiertos, privados, complejos habitacionales, centros comerciales, parques industriales.

D. Tasaciones Especiales.

Tasación de nuda propiedad en inmuebles con usufructo temporal o vitalicio. Determinación de la indemnización por porción invadida de terreno. Conceptos a evaluar para la determinación de los valores a abonar o indemnizar por constitución de derecho real de servidumbre. Servidumbre Administrativa. Determinación del valor de la parte indivisa de un condominio sin indivisión forzosa.

E. Patologías Edilicias.

Distinción entre rehabilitar, restaurar, reparar. Declaratoria de bien patrimonial, valor cultural vs. valor económico. Catalogación patrimonial. Grados de protección. Ruina edilicia, ruina económica. Los procesos patológicos en las distintas tipologías constructivas. Identificación de lesiones, causas y consecuencias. Manual de fabricación. Manual de mantenimiento preventivo. Inspección técnica de edificios ITE.

F.- Proceso de Desalojo.

Regulación en el Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe. Causas. Procedimiento: mediación previa. Etapas. Sentencia. Particularidades del Desalojo según el hecho o acto que dio lugar a la ocupación. Regulación en otras provincias.

G.- Comunicación y redes en mercado inmobiliario.

Transformación, análisis y evaluación de la presencia en redes sociales. Gestión de estrategias de comunicación digital. Soft skills para el análisis de los procesos de comunicación y para empatizar con el público destinatario.

40.- Asignatura electiva.

La/el estudiante podrá cumplimentar las sesenta y cuatro (64) horas correspondientes al espacio curricular, con asignaturas que ofrecen otras carreras de grado de la UNR, u otras universidades argentinas o extranjeras en el marco de convenios o programas de cooperación académica debidamente acreditados. La propuesta de espacios electivos que decida realizar la/el estudiante deberá ser aprobada por la Secretaría Académica de la Facultad.

41.- Idioma: Inglés

La/el estudiante debe acreditar conocimientos básicos vinculados a aspectos gramaticales y de lecto-comprensión de textos técnicos simples en relación al campo de las Ciencias Sociales, especialmente vinculados a la profesión.

Las/los estudiantes antes de su titulación como Licenciados, deberán acreditar tales conocimientos mediante alguna de las siguientes formas:

- a) Homologación directa para los alumnos que opten cursar la carrera de idioma del Departamento de Idiomas de la Facultad de Humanidades y Artes de la UNR, en el marco del convenio suscripto con la Facultad de Humanidades y Artes UNR, en fecha 14 de diciembre de 2018.-
- b) Cursado y aprobación de la asignatura Inglés.
- c) Homologación de certificados de aprobación de exámenes expedidos por instituciones internacionales o nacionales oficialmente reconocidas, a cargo de un responsable designado por la Facultad en articulación con el Programa Internacional; en base a los siguientes estándares: 1) Nivel A1 y 2) 5 años de antigüedad.

42.- Taller de Integración Curricular

Esta formación integral se vincula con las incumbencias profesionales y propende a la anexión de los conocimientos técnicos generales, disciplinares y prácticos. En este espacio los estudiantes de manera individual o grupal (no más de 3 integrantes), deberán proponer producciones relativas a la elaboración normativa, planificación urbanística, emprendimiento y desarrollo de negocios, estudios de mercado -entre otros- realizando diagnósticos, evaluaciones y predicciones referidos a sus incumbencias; relevando, catalogando y evaluando recursos para ejecutar en consecuencia. Este Taller propicia el aprendizaje grupal y el conocimiento como un

proceso de construcción. La acreditación del mismo resultará de la evaluación permanente en las asignaturas del plan y una presentación final individual o en coloquio.

15.- ANALISIS DE LA CONGRUENCIA INTERNA DE LA CARRERA:

Alcances del Título	Espacios curriculares
Intervenir en la comercialización sobre bienes inmuebles, intermediando en la oferta y la demanda.	1.- Principios del Corretaje Inmobiliario. 2.- Nociones de Economía aplicadas al mercado inmobiliario. 3.- Elementos del Derecho Privado. 5.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria I. 9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II. 11.- Comercialización y marketing. 16.- Principios del Derecho Administrativo. 19.- Ética y deontología profesional. 25.- Defensa de la Competencia. 27.- Taller de Sistema de Información Geográfico. 29.- Gestiones y ventas en mercados. Técnicas de trabajo colaborativo. 35.- Comercialización, promoción y negociación de áreas rurales. 36.- Comercio electrónico y marketing digital.
Brindar asesoramiento técnico en aspectos propios de la comercialización inmobiliaria.	4.- Principios Generales de la Topografía y el Derecho. 6.- Elementos del Derecho Procesal. 7.- Herramientas matemáticas y estadísticas aplicadas. 9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II. 10.- Taller de Arquitectura. 12.- Derecho Financiero y Tributario. 13.- Derechos reales. 15.- Contabilidad Inmobiliaria. 23.- Empresa y Mercado. 30.- Tasación III y Pericias. 33.- Práctica Profesional Supervisada.
Elaborar instrumentos jurídicos previos a la contratación inmobiliaria, confeccionar contratos inmobiliarios.	9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II. 13.- Derechos reales. 21.- Derecho Registral. 24.- Derecho del Consumidor. 28.- Taller de contratación inmobiliaria. 31.- Estudio de títulos y antecedentes registrales. 33.- Práctica Profesional Supervisada. 34.- Derecho de las Familias y Sucesiones. 41.- Idioma: Inglés.
Realizar tasaciones de inmuebles y pericias inmobiliarias.	8.- Tasación I. 18.- Tasación II. 30.- Tasación III y Pericias. 33.- Práctica Profesional Supervisada.
Intervenir en el estudio y desarrollo de emprendimientos inmobiliarios.	4.- Principios Generales de la Topografía y el Derecho. 7.- Herramientas matemáticas y



	estadísticas aplicadas. 9.- Contratos vinculados a la actividad inmobiliaria II. 10.- Taller de Arquitectura. 12.- Derecho Financiero y Tributario. 14.- Taller de Urbanismo. 15.- Contabilidad Inmobiliaria. 17.- Aplicaciones de la Topografía y el Derecho. 23.- Empresa y Mercado. 26.- Personas Jurídicas. 33.- Práctica Profesional Supervisada. 34.- Derecho de las Familias y Sucesiones. 42.- Taller Integrador Curricular.
Auxiliar a la justicia en procedimientos de prevención, mediación y ejecución judiciales vinculados a la actividad inmobiliaria.	6.- Elementos del Derecho Procesal. 30.- Tasación III y Pericias. 32.- Taller de negociación y mediación.
Colaborar en estudios de antecedentes registrales, notariales y judiciales de inmuebles.	6.- Elementos del Derecho Procesal. 21.- Derecho Registral. 31.- Estudio de títulos y antecedentes registrales.
Colaborar, participar o dirigir grupos de investigación que trabajen sobre aspectos vinculados al mercado inmobiliario.	7.- Herramientas matemáticas y estadísticas aplicadas. 10.- Taller de Arquitectura. 14.- Taller de Urbanismo. 17.- Aplicaciones de la Topografía y el Derecho. 27.- Taller de Sistema de Información Geográfico. 22.- Ambiente y sustentabilidad. 42.- Taller de Integración curricular.
Administrar propiedades privadas, mixtas o públicas y consorcios de propiedad horizontal.	11.- Comercialización y marketing. 20.- Gestión y Administración de Consorcios.