



COLEGIO DE ESCRIBANOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

DELEGACIÓN MORÓN

DIPLOMATURA UNIVERSITARIA EN

DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Director: Nicolás Soligo Schuler

Docentes:

Integran el cuerpo docente, entre otros:

Adriana N. Abella

Sebastián Giacosa

María T. Acquarone

María Gabriela Gullo

Carla Balducci

Julián González Mantelli

Nancy Borka

María Luján Lalanne

Pablo Bressan

Néstor D. Lamber

Gabriel Clusellas

Martha Linares

María Martha Cuneo

María Losardo

Graciela Curuchelar

Belisario Reynal O'Connor

Marcelo de Hoz

Mariana Rospide

Zulma Dodda

Gustavo Rullansky

Mariano Esper

Nicolás Soligo Schuler

Elba Frontini

Marcelo Urbaneja

OBJETIVOS

El Código Civil y Comercial de la Nación hoy vigente ofrece una mayor libertad contractual, reconociendo los requerimientos del mercado y de los consumidores. Esta diplomatura se ha diseñado con la finalidad de capacitar para la prestación de un servicio jurídico altamente satisfactorio, que, previniendo potenciales conflictos, contribuya a la seguridad jurídica y a la eficiencia en el mercado inmobiliario.

La diplomatura tiene por objetivos específicos:

- Proporcionar herramientas jurídicas prácticas tendientes al asesoramiento e instrumentación integral de desarrollos inmobiliarios.
- Acompañar al educando, con o sin práctica profesional previa, para la propia búsqueda de las mejores soluciones jurídicas en materia de desarrollos inmobiliarios. Todos los temas serán abordados con miras en una implementación que abarque desde el modelo de la pequeña transacción inmobiliaria hasta los negocios a gran escala, considerando las variantes y alternativas que las leyes permiten y que el mercado requiere.

Se abordará la temática teniendo en consideración

- La problemática **catastral** y los encuadres de los emprendimientos inmobiliarios dentro de los Códigos de Planeamiento Urbano.
- El tratamiento **tributario** y de **prevención de lavado de activos** de todas las etapas de la operación, desde la justificación del origen lícito de los fondos, el impacto contributivo según el modelo de negocios elegido, y su incidencia en el ámbito de la planificación patrimonial de la empresa y de la familia.
- El análisis del **mercado inmobiliario**, los requerimientos usuales de los clientes, las falencias a resolver, las ventajas ponderadas de la comercialización, las técnicas y formas de rendición de cuentas y de relación con el cliente. Se considerarán las normas de defensa al consumidor así como la temática de la tokenización de inmuebles o comercialización fraccionada, que permite el acceso a un bien inmueble a pequeños inversores.
- El análisis de los **derechos reales y los contratos** que permitan instrumentar los distintos modelos de emprendimientos inmobiliarios, comenzando con las tradicionales prerrogativas sobre cosa propia -dominio, condominio y propiedad horizontal-, y poniendo énfasis en el análisis de los conjuntos inmobiliarios, la propiedad horizontal especial, los clubes de campo, barrios privados, *real state* productivos, cementerios privados, parques industriales, parques náuticos, tiempo compartido y derecho real de superficie.
- Las distintas **formas contractuales, actos preparatorios, etapas intermedias y del cierre de la actividad**. Desarrollaremos la figura del fideicomiso, y otros tipos de contratos asociativos que generen una separación patrimonial que proteja a los desarrollistas, de la misma forma que defienda los intereses de los inversores particulares que contratan con ellos.
- Los **modelos de contratos y escrituras** preliminares, cartas de intención, memorándum de entendimiento, señas firmes o condicionadas, contratos de fideicomiso, contratos de adhesión y de cesión con sus diversas modalidades, boletos de compraventa, escrituras de adquisición de los inmuebles sobre los que se desarrollará el emprendimiento, de transmisión de dominio fiduciario en su caso, reglamentos de propiedad horizontal o de propiedad horizontal especial, transmisión de dominio pleno a los adquirentes o beneficiarios, y actas de cierre.



DESTINATARIOS

Esta novedosa propuesta está destinada a escribanos, abogados, contadores, arquitectos, agrimensores, martilleros y corredores públicos, economistas y otros profesionales e interesados que pretendan alcanzar un conocimiento adecuado y profundo de todas las instancias y enfoques multidisciplinarios de la actividad comercial inmobiliaria.

MODALIDAD DE CURSADA - CARGA HORARIA – DÍAS Y HORARIOS

Esta diplomatura de 64 horas de duración, está integrada por 16 módulos de 4 horas cada uno, que se desarrollarán en modalidad mixta, algunos módulos se cursarán en forma PRESENCIAL en la sede de la Delegación, otros EN VIVO por Zoom y uno se ofrecerá en VIDEO.

Todas las reuniones tendrán lugar los días miércoles desde el 16 de agosto al 22 de noviembre, el horario será de 9 a 13 horas:

CERTIFICACIONES

Los certificados correspondientes a las actividades de formación continua se emitirán en formato digital (PDF). Cada alumno que cumpla con los respectivos requisitos, podrá acceder a sus certificaciones ingresando con su usuario y contraseña a MiUNA.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA AL CICLO DE CAPACITACIÓN EN DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Podrán acceder al certificado quienes hayan abonado la totalidad de los aranceles y hayan registrado una asistencia igual o superior al 75 %.

DIPLOMA DE APROBACIÓN.

Para acceder al diploma son requisitos:

Ser graduado universitario en derecho o en carreras afines a la temática propuesta, según criterio del Director de la diplomatura.

Ser alumno regular con una asistencia igual o superior al 75 %.

Haber abonado la totalidad de los aranceles y el derecho de examen.

Aprobar la evaluación final *on line (multiple choice)*.

PROGRAMA

Introducción a la comercialización de los emprendimientos inmobiliarios

Estructura del negocio y encuadre jurídico. Temas a considerar. Tipos contractuales y derechos reales. Boleto de compraventa. Contratos preliminares. Reserva. Autorización de venta. Inmueble. Unidades futuras. Tradición. Precio. Prohibición de indexar. Deudas dinerarias y de valor. Contratos de adhesión y determinación del precio. Utilización de criptomonedas. Permuta. Transmisión de terreno por unidades a construir. Diferencias con el fideicomiso inmobiliario. Cláusulas abusivas.

Derechos reales aplicados a negocios Inmobiliarios

Dominio. Condominio. Propiedad horizontal. Clubes de campo y barrios cerrados. Requisitos, etapas y documentos legales. Modelos de instrumentación y previsiones a considerar. Limitaciones al acceso. Tiempo compartido. Concepto, afectación, requisitos e inscripción. Cementerios privados. Concepto, requisitos, afectación y derechos del adquirente. Planos y escrituración. Clubes náuticos. Requisitos y etapas. Modelos de instrumentación y previsiones a considerar. Parques Industriales. Requisitos, etapas, reglamentación. Modelos de instrumentación y previsiones a considerar.

Fideicomiso I

Contratos preparatorios. Carta de intención. Memorándum de entendimiento. Modalidades de instrumentación. Contrato de Fideicomiso. Sujetos intervinientes. Roles compatibles. Fideicomisos de sumas de dinero para la compra de inmueble. Transferencia de dominio fiduciario. Anexos. Inscripciones. Sustitución del fiduciario. Plazo y condición. Consecuencias del vencimiento.

Urbanismo, planos y catastro I

Introducción al Derecho Urbano, regulación en el ámbito del derecho público administrativo, en el derecho privado, y en el derecho ambiental.

Restricciones y límites al dominio por razones de orden público. Las restricciones al dominio configuradas por planimetrías.

El catastro. Relación con el registro inmobiliario. Finalidades. Coordinación.

Régimen de subdivisión del suelo. Leyes de ordenamiento territorial y uso del suelo. Lineamientos generales de la Ley 8912 de la Provincia de Buenos Aires, y del Código de Planeamiento Urbano de C.A.B.A. Códigos municipales de la construcción, de ordenamiento urbano y normas reglamentarias. Jurisprudencia.

Planos de división en Urbanizaciones abiertas

Reglamento de propiedad horizontal

Reglamento de propiedad horizontal y conjuntos inmobiliarios. Cláusulas sugeridas. Modelos de instrumentación. Consorcios y sub consorcios. Tipo de expensas. Establecimiento de coeficientes convencionales para el pago de expensas. Designación del administrador y del consejo de propietarios. Partes comunes y privativas. Reglamento de convivencia. Unidades a construir. Reserva de espacio aéreo. Sobreedificación. Usos y destinos de las unidades. Prehorizontalidad. Seguros. Planes de mantenimiento programado del edificio. Asambleas. Composición de mayorías. Modificaciones de reglamentos. Adecuación de los conjuntos inmobiliarios.

Urbanismo, planos y catastro II

Planos de urbanizaciones cerradas. Distintos tipos de conjuntos inmobiliarios. Clubes de campo, Barrios cerrados. Usos mixtos. Parques industriales.

Prefactibilidad. Factibilidad. Intervención de organismos municipales y provinciales en la autorización y habilitación de clubes de campo, barrios cerrados, usos mixtos, parques industriales, etc.

Descripción en los reglamentos de propiedad horizontal común y especial.



Normativa catastral y registral. Provincias de Buenos Aires, Mendoza, Santa Fe y Córdoba.
Adecuación: distintos supuestos. Soluciones.

Fideicomiso II

Adhesiones y cesiones de los derechos de la calidad de fiduciante-beneficiario y solo del carácter de beneficiario. Venta de unidades. Previsiones en cada caso. Clausulas sugeridas para el contrato. Problemáticas usuales a prever. Mora en la integración de aportes. Fallecimientos. Cambios en el proyecto. Elección del sustituto. Demoras en la escrituración. Modificaciones en el proyecto. Garantías al aportante de la tierra. Rendiciones de cuentas. Extinción del contrato.

Derecho registral I

Propiedad horizontal. Publicidad: certificados registrales para cada acto. Afectación. Modificación de reglamento. Cambio de estado constructivo. Adjudicación. Comunicación del plano. Efectos. Apertura de matrículas. Unidades a construir o en construcción. Suspensión de plano. Derecho a sobreedificar. Inscripción de segundos testimonios del reglamento. Desafectación del sistema.

Derecho registral II

Fideicomisos. Registración. Inscripción de dominio fiduciario. Publicidad del plazo o condición al que se subordina el dominio. Efectos del vencimiento del plazo publicitado. Medidas cautelares. Inhibiciones del fiduciario. Cese del fiduciario. Causas. Sustitución. Requisitos para su registración. Actos de disposición y gravamen. Limitaciones impuestas en el contrato. Efectos frente a terceros. Contratación entre cónyuges. Transmisión de dominio al fideicomisario.

Derecho registral III

Conjuntos Inmobiliarios. Adecuación. Requisitos catastrales y registrales. Registración: Cementerios privados. Parques industriales. Tiempo compartido. Derecho de superficie. Derecho de superficie sobre parte material. Afectación a propiedad horizontal. Constitución de derechos reales de garantía.

Marketing inmobiliario

Investigación de mercado. a) Análisis del mercado inmobiliario: tendencias, oferta y demanda por tipología de producto. b) Definición de mercados: comercial, rural, industrial, residencial multifamiliar y unifamiliar.

Marketing estratégico:

Misión, visión, propósito, segmentación, target y posicionamiento.

Marketing operativo. a) Definición de producto por tipo de mercado: lotes, departamentos, casas, parcelas productivas, naves, locales, etc. b) Definición de estrategia de precios, financiación y objetivos, tanto de facturación como de tiempos. c) Publicidad: kit de ventas y armado de estrategia integral de medios. d) Plaza: medios de distribución de mis productos y posicionamiento SEM en Google.

Métodos de comercialización. a) Proceso comercial profesional: pasos a seguir para comercializar un proyecto. b) Tradicional: de contado o financiado en dólares y/o pesos + CAC. C) Otras



modalidades: club vacacional, tiempo compartido, venta de inmuebles fraccionada o tokenización de inmuebles.

Finanzas: Modos de captación de fondos: preparación de plan de negocios, crowdfunding, mercado de valores.

Encuadre tributario I

Tratamiento impositivo de cada una de las figuras. Actividad del notario como agente de retención. Impuesto a la Transferencia de Inmuebles. Impuesto a las Ganancias. Impuestos que gravan la actividad. A las Ganancias. A las Ganancias Cedulares. IVA. Ingresos brutos. Encuadres de cada figura con sus diferentes variantes y el impacto tributario en cada una de ellas. Diferencias en la intervención entre personas humanas y jurídicas. Residentes en el extranjero. Transferencias bancarias. Mínimos no imponibles. Reemplazo de bien de uso.

Encuadre tributario II

El desarrollista y el escribano como agente de información. Obligaciones frente a la UIF. Forma de imputación de créditos fiscales a favor de los contribuyentes. Presentaciones a la AFIP. CITI, SICORE. El rol del responsable sustituto. Interpretaciones y criterios de la AFIP en base a las consultas vinculantes. COTI. Impuesto a la transmisión gratuita de bienes. Liberaciones de certificados administrativos.

Rendiciones de cuentas. Cláusulas y previsiones para la eliminación de conflictos

Cláusulas de mediación y arbitraje. Previsiones contractuales de diferencias y criterios para resolverlos: entre proveedores y desarrollistas, y entre estos últimos y los clientes. Formas de rendiciones de cuentas. Utilización de herramientas digitales. Previsión de conflictos en caso de ruptura de convivencia, divorcio o fallecimiento de una de las partes. Cláusulas de no competencia para las ventas.

Estudio de títulos y subsanaciones necesarias para la circulación de los títulos. Correcta identificación del bien. Análisis jurídico formal de la titulación. Capacidad de las partes. Legitimación para disponer. Asentimiento. Subsanaciones. Títulos observables. Error en el objeto. Reproducción del acto. Falta de firmas. Prescripción de las acciones. Justo título. Conversión. Caducidad de las medidas cautelares y de los derechos reales de garantía.

Contratos

Contratos asociativos. Sociedades. Contratos bancarios. Locación. Comodato. Contrato de obra. Seguros. Leasing. Mandato. Fianza. Contrato oneroso de renta vitalicia. Cesión de posición contractual.

Marketing inmobiliario

Investigación de mercado. a) Análisis del mercado inmobiliario: tendencias, oferta y demanda por tipología de producto. b) Definición de mercados: comercial, rural, industrial, residencial multifamiliar y unifamiliar.



Marketing estratégico:

Misión, visión, propósito, segmentación, target y posicionamiento.

Marketing operativo. a) Definición de producto por tipo de mercado: lotes, departamentos, casas, parcelas productivas, naves, locales, etc. b) Definición de estrategia de precios, financiación y objetivos, tanto de facturación como de tiempos. c) Publicidad: kit de ventas y armado de estrategia integral de medios. d) Plaza: medios de distribución de mis productos y posicionamiento SEM en Google.

Métodos de comercialización. a) Proceso comercial profesional: pasos a seguir para comercializar un proyecto. b) Tradicional: de contado o financiado en dólares y/o pesos + CAC. C) Otras modalidades: club vacacional, tiempo compartido, venta de inmuebles fraccionada o tokenización de inmuebles.

Finanzas: Modos de captación de fondos: preparación de plan de negocios, crowdfunding, mercado de valores.

MODALIDAD DE EVALUACIÓN

Examen múltiple choice (V/F) modalidad on line.

Asistencia; 75%. Se otorgarán certificados de asistencia.

ARANCELES

NOTARIOS CFNA

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Arancel anticipado hasta el 15/7 | Pago total \$ 205.000 |
| Arancel desde el 16/7 | Pago total \$ 220.000. |

OTROS INTERESADOS

| | |
|----------------------------------|-----------------------|
| Arancel anticipado hasta el 15/7 | Pago total \$ 255.000 |
| Arancel desde el 16/7 | Pago total \$ 275.000 |

INSCRIPCIÓN

Para la inscripción es requisito previo estar registrado en MiUNA.
Podrán registrarse en

<https://www.universidadnotarial.edu.ar/miuna/public/es/registrarse>

En breve habilitaremos la inscripción.