

DIPLOMATURA EN DESARROLLOS INMOBILIARIOS

DIRECTOR

Nicolás Soligo Schuler

CUERPO DOCENTE:

Integran el cuerpo docente, entre otros:

Adriana N. Abella

María T. Acquarone

Carla Balducci

Nancy Borka

Pablo Bressan

Gabriel Clusellas

María Martha Cuneo

Graciela Curuchelar

Marcelo de Hoz

Zulma Dodda

Mariano Esper

Elba Frontini

Sebastián Giacosa

María Gabriela Gullo

Julián González Mantelli

María Luján Lalanne

Martha Linares

Mariana Rospide

Gustavo Rullansky

Nicolás Soligo Schuler

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, comen-

zando 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.

CARGA HORARIA

Esta diplomatura de 64 horas de duración, está integrada por 16 módulos de 4 horas cada uno, que se desarrollarán en modalidad híbrida en 8 reuniones de 8 horas en las fechas que se indican a continuación, el horario será de 9 a 13 y de 14 a 18 horas:

17 de marzo

14 de abril

19 de mayo

9 de junio

18 de agosto

15 de septiembre

27 de octubre

10 de noviembre

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

MODULO I

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.

MODULO II

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.

MODULO III

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.

MODULO IV

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.

MODULO V

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.

MODULO VI

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.

MODULO VII

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.

MODULO VIII

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.

MODULO IX

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.

MODULO X

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.

MODULO XI

Marketing inmobiliario

Análisis del mercado inmobiliario. Requerimientos, demanda y vacancia en las distintas modalidades. Presentación de las ofertas. Herramientas que aporten seguridad jurídica. Mecanismos clásicos y novedosos de financiación. Venta de inmuebles fraccionada o tokenización de inmuebles. Comercialización. Señas. Adhesiones, boletos, permuta por unidades a construir. Canje por provisión de servicios o materiales. Técnicas de negociación. Preparación de plan de negocios y plan comercial. Normas de comercialización como criterio de optimización de resultados. Crowdfunding.

MODULO XII

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.

MODULO XIII

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.

MODULO XIV

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.

MODULO XV

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.

MODULO XVI

Contratos

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

MODALIDAD DE EVALUACIÓN

Examen múltiple choice (V/F) modalidad on line. Asistencia; 75%. Se otorgarán certificados de asistencia. Plazo para evaluación: hasta un cuatrimestre tras la conclusión de dictado, una instancia de evaluación y hasta dos recuperatorios.

ARANCELES

PAGO TOTAL ANTICIPADO

Hasta el 28-2-23 \$ 145.000

Desde el 1-3-23 \$ 155.000

CUOTAS CON E-CHEQUES

Con fechas los días 5 de cada mes

8 cuotas (marzo a octubre) de \$ 26.000

6 cuotas (marzo a agosto) de \$ 32.000

CUOTAS CON DÉBITO EN CUENTA

O TARJETA DE CRÉDITO

9 cuotas (marzo a noviembre) de \$ 23.500