

ÍNDICE

Dedicatoria	7
Prólogo	9
A modo de presentación	11

PRIMERA PARTE EL CORREDOR PÚBLICO

Capítulo Primero Regulación de la profesión

I. Antecedentes históricos y referenciales del corredor ..	19
Coincidencias y diferencias: Martillero y Corredor	22
Individualidad del Corredor	23
II. El contrato de corretaje. Concepto	28
III. Obligaciones y derechos del corredor y comitente	32
Confidencialidad impuesta por el Código C. y C.	35
IV. Caracteres, modalidades y extinción del corretaje	36
V. Desarrollo del ordenamiento legal de la profesión. Ley N° 23.282/85 (modifica. 88, CC) y ley N° 20.266 (su modificatoria ley N° 25.028/99). Regulación del CCC e impacto de la ley 27.551/20	40
VI. Legislación en la provincia de Córdoba. Leyes 7191 y 9445. (Funciones, derechos y obligaciones, sanciones)	45

VII. Actuación profesional e institucional en la región centro —Argentina—	52
VIII. El desarrollo del corretaje en el Mercosur	56
1. Aspectos generales del Mercado Común del Sur	56
2. Ámbito profesional e institucional	59
IX. Aspectos de una visión latinoamericana sobre el corre- taje inmobiliario	65
X. La conducta humana	71
1. Moral y Ética. Deontología	73
Deontología	75
2. Ética profesional y comercial	76
Derecho del consumidor inmobiliario	80
3. Valores morales. Decálogo del corredor	81
4. El secreto profesional	85
5. Buenas prácticas profesionales y RSI (responsabilidad social inmobiliaria)	88

SEGUNDA PARTE

CORRETAJE DE BIENES MUEBLES Y SEMOVIENTES

Capítulo Segundo Procedimiento para la gestión

I. El Comercio	93
1. Aspectos generales	93
2. Evolución comercial, la civilización y el “eCommerce”	94
II. Comercialización de bienes muebles	97
1. “Res corporales”: Conceptos jurídicos. Antecedente español	97
2. Aspectos a considerar: Jurídico, económico y técnico	103
3. La autorización (modelo)	115
III. Tasación mobiliaria	119

IV. Comercialización de semovientes	126
1. Consideraciones comunes	126
2. Aspectos de influencia	129
a) Jurídico. Propiedad y sanidad	130
b) Contenidos normativos para tener presente	137
c) Ámbitos económico y técnico	139

TERCERA PARTE

CORRETAJE DE BIENES INMUEBLES

Capítulo Tercero La intermediación inmobiliaria

I. El corredor inmobiliario	151
1. Concepto. Características de la función	151
2. Inmueble. Motivo de la intermediación	154
3. Autorización para la gestión inmobiliaria	161
II. Perfil profesional del corredor	172
1. El diseño de un estilo profesional	172
2. “Broker”, modo de presentación para hacer corretaje. Impacto C.E.O	176
3. Herramientas en el ejercicio del rol: marketing, management y la marca (logotipo-slogan)	178
4. Relaciones públicas comunicacionales en el ámbito profesional. Efectos	185
5. Actitud de un competente corredor inmobiliario. Tecnología digital en la inmobiliaria	189
Tecnología digital en la inmobiliaria	192
6. Reinención y gestión de cambio para el inmobiliario	193
7. Modelo corporativo para el negocio inmobiliario	196

III. La oficina inmobiliaria	199
1. Propuestas de organización. Innovación home office	199
2. Modelo de presentación profesional	208
3. Plan de <i>marketing</i> inmobiliario	210
4. Management digitalizado en el <i>real estate</i>	214
5. Publicidad inmobiliaria	217
IV. La tasación inmobiliaria	221
1. Antecedentes históricos sobre el origen de la tasación	221
2. Doctrinas de la tasación	224
3. Efectos: variabilidad del precio	228
4. La tasación como especialidad	231
5. Aspectos de la tasación	232
a) Clasificación: jurídico, económico y técnico....	233
b) Concepción moderna de Dickmann	239
6. Contenido de un informe de valuación	240
7. Modelo propuesto	243
a) Para la estimación del valor (planilla)	243
Observaciones extrínsecas	243
Observaciones intrínsecas	244
Información económica del mercado local	245
Determinación del precio	245
b) Para una tasación/valuación particular	246
c) El informe de valor “on line”. Tasaciones electrónicas	256
d) Precio en moneda nacional o especie dólar....	257
e) Criptomoneda y el negocio inmobiliario	259

CAPÍTULO CUARTO

CONTRATOS EN LA GESTIÓN PROFESIONAL

I. Contratos usuales	263
1. Características generales	263

II. Historia del contrato de compra y venta	266
III. Contrato de compraventa inmobiliaria	271
1. Aspectos legales	271
2. Boleto de compraventa para inmuebles	275
3. Contenido del contrato	278
4. Otros contratos de empleo en la intermediación. Autorización. SEÑAL o reserva	286
IV. Ley N° 14.005. Venta de inmuebles en lotes a plazos	298
1. Antecedentes de la ley	298
2. Contenido de regulación	301
V. Locación Inmobiliaria	303
1. Referencias conceptuales	303
2. Elementos del contrato. Generalidades	305
3. Cláusulas. Contenido	310
4. Leasing	314
5. Comodato inmobiliario	320

CAPÍTULO QUINTO

MODALIDADES PARA INVERSIONES INMOBILIARIAS

I. Proyecto de inversión inmobiliaria	325
1. Conceptualización del proyecto de inversión	325
2. Tipos de proyectos	330
3. Acción metodológica del proyecto de inversión	334
a) Estudio socio-económico	335
b) Estudio técnico-jurídico	338
c) Estudio de la organización	340
d) Estudio financiero	342
4. Vista en general del proyecto	343
II. Fideicomiso inmobiliario	347
1. Consideraciones generales de su concepto	347
2. Partes que conforman el contrato de fideicomiso y su marco normativo	350

3. Aspectos generales del fideicomiso inmobiliario	352
4. Elementos y ventajas	355
Planteos comunes en torno a la temática	357
5. Fondeo de capitales – <i>Crowdfunding</i>	363

CAPÍTULO SEXTO

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

I. La administración	365
1. Concepto en sentido genérico	365
2. Características de la administración	368
3. Algunos antecedentes históricos de administración, hasta la actualidad (CRM)	371
II. La administración inmobiliaria	376
III. Pautas para el corredor en función de administrador inmobiliario	379
1. Función precisa o estricta y función amplia	384
2. Consideraciones para el servicio de administración de propiedades inmuebles	386
IV. La renta, elemento que se administra	391
V. Autorización para administrar la propiedad	393

CUARTA PARTE

COMUNICACIÓN SOCIAL DEL PROFESIONAL

Capítulo Séptimo

Aspectos generales de la comunicación

I. La comunicación. Concepto	399
II. Objetivos, propósitos y elementos de la comunicación	401
III. Comunicación organizacional	407
IV. Relaciones comunicacionales	408
1. Importancia original y la era digital	408

2. Relaciones humanas y relaciones públicas	411
3. La mediación, instancia de comunicación legal	414
V. Los corredores inmobiliarios en el ámbito de las relaciones públicas virtuales	415

ANEXO I

SUPLEMENTO ALQUILERES EN ARGENTINA

El Estado y su gestión intervencionista. Por Marcela Agustina Ibáñez	421
Alquileres y déficit habitacional: Salta y el País. Por Carlos Roberto Auza de Bairos Moura	431
Ley Nacional 27.551 (2020). Modificaciones al contrato de locación. Aspectos de impacto. Por Sonia De Giovanni	435
Autonomía de la voluntad. Por Fernanda Soledad Barbosa	439
Negociaciones y mediaciones inmobiliarias. Por Jorge Luis Cena	443
Sugerencias para el corredor inmobiliario ante la gestión de un contrato de locación. Por Diego Raúl Catalano	447
Tips para considerar en el negocio inmobiliario de la locación. Por Ivana Sulla y Juan Carlos De Caria	451
Análisis de un contrato de locación a modo de ejemplo. Por Marta E. Mandolini y Diego E. Fuente	455
El seguro de caución para alquileres. Por Alberto Loyarte	469
Referencias bibliográficas Anexo I	471

ANEXO II
EL DERECHO INMOBILIARIO

Derecho inmobiliario. Innovación jurídica. Por Ricardo M. Nicolás y Matías E. Mondino	473
Siglo XXI. Auge de una rama del derecho. Por Luis Sebastián Ibáñez	477
En el <i>Common Law</i> : El derecho inmobiliario como “ <i>Real Estate</i> ”. Por Marcela Agustina Ibáñez	481
Referencias bibliográficas Anexo II	483
Bibliografía	485

Se terminó de imprimir en el mes de septiembre de 2023,
en los talleres de Gráfica Solsona SRL,
Argensola 1942, de la ciudad de Córdoba.
