



**PROGRAMA PLANEAMIENTO EDUCATIVO  
DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO CURRICULAR**

		<b>PROGRAMA</b>			
		<b>Código en SIPE</b>	<b>Descripción en SIPE</b>		
<b>TIPO DE CURSO</b>		050	Curso Técnico Terciario		
<b>PLAN</b>		2017	2017		
<b>SECTOR DE ESTUDIO</b>		610	Comercio y Administración		
<b>ORIENTACIÓN</b>		483	Operador Inmobiliario		
<b>MODALIDAD</b>		----	Presencial		
<b>AÑO</b>		2	Segundo año		
<b>TRAYECTO</b>		----	----		
<b>SEMESTRE</b>		III	Tercer semestre		
<b>MÓDULO</b>		----	----		
<b>ÁREA DE ASIGNATURA</b>		003	EST Administración de propiedades		
<b>ASIGNATURA</b>		00531	Administración de propiedades I		
<b>CRÉDITOS</b>		----	5		
<b>ESPACIO o COMPONENTE CURRICULAR</b>		----	Espacio Curricular Técnico Tecnológico		
<b>MODALIDAD DE APROBACIÓN</b>		Con derecho a exoneración			
<b>DURACIÓN DEL CURSO</b>		Horas totales: 48	Horas semanales: 3	Cantidad de semanas: 16	
Fecha de Presentación: 26/09/17	Nº Resolución del CETP	Exp. Nº	Res. Nº	Acta Nº	Fecha __/__/__

## FUNDAMENTACIÓN

Dentro de la actividad del operador inmobiliario resulta imprescindible que el estudiante conozca cómo se administran las propiedades, así como las áreas donde actúa.

Es fundamental establecer las relaciones de trabajo necesarias con los diferentes profesionales que actúan simultáneamente en el área, así como el mercado donde actúa, los trámites, documentos y tributos según la zona, el bien y la transacción.

## OBJETIVOS

Conocer y aplicar los procesos de alquiler y administración de propiedades horizontales.

Ser capaz de investigar y conocer el bien, sus características edilicias y legales, su marco jurídico, garantías y proceso administrativo y comercial.

Conocer el marco jurídico y fiscal del rubro inmobiliario

Conocer el proceso administrativo y la relación con los clientes

## CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

### UNIDAD I

- Concepto de administración. Elementos de la Administración.
- La administración inmobiliaria, fines y formas de ejercerla
- Documentación interna necesaria para administrar inmuebles
- Tributos

### UNIDAD II

- Alquiler: Concepto, elementos , contrato
- Alquileres urbanos
- Marco jurídico
- Garantías
- Tributos relativos al inmueble y al arrendamiento
- Proceso del arrendamiento, administración del bien y fin del contrato

### UNIDAD III

- Alquileres Rurales
- Marco Jurídico y garantías
- Tributos relativos al inmueble y al arrendamiento
- Proceso del arrendamiento, administración del bien y fin del contrato

### UNIDAD IV

- Alquileres por temporada
- Marco jurídico y garantías
- Zonas comprendidas y condiciones contractuales de las inmobiliarias
- Proceso del arrendamiento y contralor del inventario y consumos
- Administración del bien, cargas impositivas y liquidación final

### ENFOQUE METODOLÓGICO

Se recomienda utilizar una variedad metodológica debido a que no existe un único método de enseñanza. Cada contenido y/o competencia requiere de una coordinación de los docentes, dirigido hacia un mismo enfoque en la construcción de saberes, atendiendo al nuevo ADN de la Tasación, que centra su interés en brindar una solución (llámese particular, banco, Justicia, financiera, empresa o cualquiera otra persona), atendiendo a la diversidad de los distintos grupos de interés. Teniendo presente que no debería haber características particulares de los docentes, que condicionaran la forma de interactuar con los alumnos para que se pueda cristalizar la construcción de saberes.

Se recomienda la coordinación de las unidades, ejercicios y evaluaciones que permitan mantener un hilo conductor en los diferentes grupos, así como la mejora de las prácticas docentes.

La metodología seleccionada debe tender a facilitar el trabajo autónomo de los alumnos, potenciando las técnicas de indagación e investigación, así como las aplicaciones y transferencias de lo aprendido a la vida real.

La práctica se desarrolla a través de las salidas didácticas, visitando bienes que estén a la venta y bienes muebles a los remates y exposiciones.

Se deben realizar las siguientes apreciaciones:

- El nivel de desarrollo de los alumnos, lo que saben hacer autónomamente y lo que son capaces de hacer con la asistencia del docente.
- Priorizar la comprensión de los contenidos de forma de asegurarse que asigne significado a lo que aprende y favorecer su aplicación funcional.
- Posibilitar el auto aprendizaje significativo, orientar la enseñanza hacia la combinación de actividades estructuradas con las otras asignaturas, de forma que los alumnos, puedan tomar decisiones de distinto tipo, elegir la temática a trabajar, seleccionar los recursos, etc.
- Considerar los conocimientos previos de los alumnos antes de la introducción de nuevos contenidos. (Diagnóstico situacional inicial).
- Instrumentar actividades que estimulen la confrontación de lo que el alumno ya conoce con problemas y situaciones reales, como recurso importante y motivador para la construcción de nuevos aprendizajes.
- Desarrollar actividades sobre situaciones reales para su análisis.

COORDINACIÓN

Espacio obligatorio y fundamental para lograr:

- Integración sistemática de las distintas asignaturas que componen el currículum.
- Espacios de reflexión conjunta sobre todos los aspectos del quehacer educativo.

EVALUACIÓN

- La evaluación será continua y formativa y a su vez diagnóstica, procesual y final.
- Abarca contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales; y fundamentalmente los objetivos programáticos, las competencias y la metodología a aplicar.
- Debe ser reflexivo-valorativa utilizando la autoevaluación, tanto para evaluar aprendizajes como para el proceso de enseñanza en su práctica docente.
- Utilizar la retroalimentación en el proceso enseñanza-aprendizaje predominando el uso de evaluaciones cualitativas.

- Obtener información suficiente que permita el análisis reflexivo y consecuente juicio valorativo, a los efectos de lograr una toma de decisiones conducente al mejoramiento de sujetos y acciones evaluadas.
- Valorar el trabajo individual y el trabajo en equipo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Comas J., Ginesta D., (2005), Emprendimientos Creación y Gestión, (2da ed), Ed.: Entrepreneur XXI. Montevideo
- Comas Javier, Cuneo Moris, Las Organizaciones y su administración, (2da ed), Ed.: Entrepreneur XXI. Montevideo
- Chiavenato, I., (2009), Gestión del talento humano (3ra.ed), Mc Graw Hill. México
- Drucker, P. (1990) La Gerencia: tareas, responsabilidades y prácticas, Ed: El Ateneo. México
- Drucker, P. (1992) La innovación y el empresario innovador; la práctica y los principios. 3º ed. Editorial Sudamericana. Bs. As.
- Eigler, P. ; Langeard, E., (1989), Servucción, El Marketing de los Servicios. 1ª Edición. Ed. Mc Graw Hill, México.
- Franceschini, J. C. (2000) Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos. Ed. Inconsite. B. As.
- Fernández, P., Bajac, H., (2003), La Gestión del Marketing de Servicios, 1ª Edición. Ed.: Granica, Bs.As.
- Koontz, H., Weihrich, H., (1999), Administración Una perspectiva global (11 ed), Ed.: Mc Graw Hill. México
- Kotler. P., Keller, K., (2012), Dirección de Marketing, 14º Edición. Ed.: Pearson, México
- Kotler, P., Gary, A., (2008), Fundamentos de marketing, 8º Edición. Ed.: Pearson, México
- Lazzati, S. (1997) Anatomía de la organización. Ed: Macchi. Bs. As.
- Lovelock, C., Jochen, W., (2009), Mercadotecnia de Servicios, 6ª Edición. Ed.: Prentice Hall, México.
- McElroy, Ken. (2010) El ABC de la administración de propiedades. Ed Aguilar. Bs. As.
- Normas IVCS.
- Normas NIFF
- Normas IRAM – ISO – UNIT 34850 al 56

A.N.E.P.  
Consejo de Educación Técnico Profesional

- Osterwalder Alexander, Pigneur Yves, (2011) Generación de Modelos de Negocio, España: Ediciones DEUSTO
- Pérez del Castillo, S. (2013) Manual práctico de Normas Laborales. Ed.: Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo
- Project Management Institute Inc., (2013), 5º Edición, Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos
- Ries E., (2012), El método Lean Startup, Barcelona: Ediciones DEUSTO
- Robbins, S., Coulter, M., (1999), Comportamiento Organizacional. 8ª edición, Ed.: Prentice Hall. México
- Robbins, S., Coulter, M., (2010), Administración. 10ª edición, Ed.: Prentice Hall. México
- Stoner, J., Freeman, R., Gilbert, D., (1996), Administración. 6ta. ed., Ed.: Prentice Hall. México
- Tortosa Maroto, J., (2014) El arte de la Negociación. Ed.: RC Libros, Madrid
- Texto Ordenado D.G.I. y B.P.S.
- Van Horner, J., Wachowicz, J., (2010), Fundamentos de Administración Financiera. 13ed. Ed.: Editorial Prentice Hall. México
- ZEITHAML Valerie, BITNER Mary Jo, (2002), Marketing de Servicios, 2ª Edición Ed.: Mc Graw Hill, México