



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

		PROGRAMA			
		Código en SIPE	Descripción en SIPE		
TIPO DE CURSO		050	Curso Técnico Terciario		
PLAN		2017	2017		
SECTOR DE ESTUDIO		610	Comercio y Administración		
ORIENTACIÓN		483	Operador Inmobiliario		
MODALIDAD		----	Presencial		
AÑO		2	Segundo año		
TRAYECTO		----	----		
SEMESTRE		III	Tercer Semestre		
MÓDULO		----	----		
ÁREA DE ASIGNATURA		913	EST Técnica y PP. Op. Inmob.		
ASIGNATURA		32483	Práctica profesional I		
CRÉDITOS		----	9		
ESPACIO COMPONENTE CURRICULAR	o	----	Espacio Curricular Técnico Tecnológico		
MODALIDAD DE APROBACIÓN		Con derecho a exoneración			
DURACIÓN DEL CURSO		Horas totales: 96	Horas semanales: 6		Cantidad de semanas: 16
Fecha de Presentación: 26/09/17	Nº Resolución del CETP	Exp. Nº	Res. Nº	Acta Nº	Fecha __/__/____

FUNDAMENTACIÓN

Se busca la realización de prácticas que permitan conocer la actividad profesional en los diferentes rubros del negocio inmobiliario, de forma de acercarlos a la realidad en donde deberán actuar, donde establezca y desarrolle estrategias que permitan los logros esperados, maximizando los recursos materiales, humanos y demográficos con que se cuenta.

En el trabajo de campo, el alumno deberá llegar a interpretar la interacción entre la zona y el mercado, conocer los servicios en el entorno próximo y cercano, servicios prestados por particulares y por el estado.

Así como también el trabajo directo en inmobiliarias con contratos y gastos comunes de propiedades horizontales.

OBJETIVOS GENERALES

Formar al futuro profesional para que pueda desempeñar su función dentro de los ámbitos que le toque actuar dentro del territorio nacional.

El egresado deberá saber desempeñarse en la actividad inmobiliaria con énfasis en una atención moderna y adecuada al mundo de los negocios actual.

Deberá desempeñarse con seriedad y profesionalismo a los retos diarios de la actividad inmobiliaria, actuando como intermediario, asesor o empleado, con una alta preparación técnica que le permita generar soluciones integrales a los diferentes problemas de la actividad tanto en el sector público como el privado.

Es fundamental otorgar herramientas que le permitan interactuar con los diferentes agentes del mercado inmobiliario, desarrollando sus habilidades con el fin de optimizar sus oportunidades en su vida laboral y social.

OBJETIVOS

Ser capaz de realizar las acciones que se ejecutan dentro de una inmobiliaria o aquellas que sean necesarias para conducir una investigación de los diferentes elementos para predecir el posible valor del bien que se negocia, en ese mercado y en ese momento.

Conocer el funcionamiento interno de la industria inmobiliaria

CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

UNIDAD I: GENERALIDADES Y NOCIONES INTRODUCTORIAS

- Concepto de actividad inmobiliaria: antecedentes, historia y evolución, en el último cuarto de siglo.
- Concepto moderno de Operador Inmobiliario. La empresa inmobiliaria del Siglo XXI.
- El gremio inmobiliario: Características nacionales e internacionales. Mercosur. Eventos y Congresos en la Región.
- Mercado no regulado. Proyectos de LEY
- Ética profesional: Código de ÉTICA. Costumbres vigentes
- La auto regulación comercial: ARANCELES y mercado
- Relacionamiento con profesionales afines (Escribanos, Arquitectos, etc.)
- Modelos de la región

UNIDAD II: GESTIÓN INMOBILIARIA PRÁCTICA (“estructura” operativa)

- Introducción a la Gestión Profesional
- Áreas de la actividad: ubicación, enclave, local, modalidades de gestión.
- Análisis financiero de bienes raíces
- Estructura y Organización de una inmobiliaria profesional
- Realidad de Montevideo e Interior. La competencia
- Espectro de actuación: la venta, alquiler o asesoramiento (integral /parcial)
- Nociones jurídicas elementales, aplicables a la actividad
- Utilización de los formularios básicos (características, elementos formales.)
- Aplicación de la tecnología: sistemas y redes inmobiliarias.
- Tributación

UNIDAD III: LA EMPRESA

- Organización Institucional, trabajo en equipo, competencias del personal, características técnicas, manual de operaciones interno.
- El mercado y el Márketing Inmobiliario

- Determinación de los Objetivos, metas, y estrategias de la organización.
- Cultura Organizacional: principios, valores. Conceptos: eficiencia, efectivo, eficaz, excelencia. Innovación vs. creatividad
- Capital humano: trabajo de relaciones interpersonales, conflicto y negociación. Motivación. Frustración. Técnicas de relacionamiento. Selección, reclutamiento e incentivos al personal. Cálculo de salarios

UNIDAD IV “DINÁMICA” COMERCIAL:

- La Venta: la complejidad del servicio inmobiliario
- La “pre-venta”: prospección del mercado. Clasificación de clientes, determinación de sus necesidades
- Determinación del producto. Características, beneficios, pre-contrato ético
- Plan de ventas. Plan de promoción e investigación. Alianzas estratégicas.
- Uso de la tecnología y redes sociales. El negocio virtual. Diversas técnicas de comunicación.
- Exhibiciones de las propiedades. Diferentes propuestas.
- Contacto con el cliente. Relacionamiento con dueños, compradores y arrendatarios

UNIDAD V Técnicas Profesionales específicas de la Venta Inmobiliaria:

- Las objeciones, resolución desde la visión del cliente. Técnicas de Negociación
- Habilitaciones y trámites de arrendamiento y cierre de las diferentes operaciones. Relación con los diferentes profesionales actuantes. Trámites bancarios y ante diferentes entes.
- Servicios de “post-venta”: retroalimentación, procedimientos de fidelización.

METODOLOGÍA

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 saberes, atendiendo al nuevo ADN de la Tasación, que centra su interés en brindar una solución (llámese particular, banco, Justicia, financiera, empresa o cualquier otro persona), atendiendo a la diversidad

A.N.E.P.

Consejo de Educación Técnico Profesional
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 organizaciones, bienes que estén a la venta y/o alquiler

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 reflexiva-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

- Aguiar, Artemio. (2009). Tasación de Inmuebles- Bs. As.
- Ballesteros, Enrique; Rodríguez José Ángel (1999) 2ºEd. Ed. S.L. CIE INVERSIONES EDITORIALES DOSSAT- 2000.
- Banco Hipotecario del Uruguay. Manual de tasadores- Uruguay.
- Bueno, Enrique (2009) Estrategias en el mundo inmobiliario: donde y cuando comprar, que construir y como vender, incluso en época de crisis. 2º Edición. Ed. Diaz de Santos Madrid.
- Covey R. Stephen, (2004) El 8vo. Hábito. Ed.: Frog Ltd.
- Covey R. Stephen, (1990) Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Ed.: Simon & Schuster.
- Franceschini, Juan Carlos (2000) Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos. Ed. Inconsite. B. As.
- González Nebreda, P, Turmo de Padura,J., Villaronga Sánchez, E. (2006). La valoración inmobiliaria: teoría y práctica. Ed. Gráfica Muriel. Madrid.
- Gómez Picasso, Germán, Rozados, José (2008). Tasación de inmuebles - El valor del mercado. Ed. Biblioteca BRE. Argentina.
- Guerrero, Dante. (1994) Manual de Tasaciones –Ed. Alsina. Bs. As.

A.N.E.P.

Consejo de Educación Técnico Profesional

- Instituto Nacional de Estadísticas.
- Jiménez, M° José (2004) El agente inmobiliario en casa. Manuales Prácticos. Ed . Libsa S. A. Valencia.
- Normas IVCS.
- Normas NIFF.
- Normas IRAM – ISO – UNIT 34850 al 56.
- Tortorella, Alfredo. (2011). Venta Inmobiliaria Profesional. Ed.: Zonalibro S.A. Montevideo.
- Tortorella, Alfredo. (2015). Manual - Enciclopedia De Gestión Inmobiliaria. Ed.: Zonalibro S.A. Montevideo.