

Diploma en asesor de negocios y gestión de inmuebles

Equipo docente: Carlos Cadenazzi, Gabriela Ghelfi Di Russo, Luis Panizza, Sussy Ximena Lobo Cabrera, Caterine Olivera.

Unidad académica: Campus Punta del Este

Referente institucional: Martín Natalevich

Modalidad: A distancia

Carga horaria total: 120 horas

Días y horarios: martes y jueves, de 18 a 20 hs.

Fecha de inicio: martes 7 de abril

Fecha de finalización: martes 10 de noviembre

Dirigido a: trabajadores del sector inmobiliario, tanto en la parte ventas o administración; profesionales universitarios (escribanos, abogados, contadores, agrónomos, agrimensores, ingenieros) que deseen ampliar su rubro de negocios, anexando la administración de inmuebles, la administración de propiedades horizontales (gastos comunes) y los negocios de venta y alquiler de inmuebles; quienes posean propiedades inmuebles y parte de sus ingresos sean por rentas, para poder gestionarlos íntegramente ellos, conociendo todos los sectores del negocio y así profesionalizar su gestión aunque sea en beneficio propio.

Objetivo de la capacitación:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de desempeñarse como operadores inmobiliarios en Uruguay, comprendiendo el marco legal vigente, los fundamentos del mercado inmobiliario, las técnicas de intermediación y negociación, y los principios éticos que regulan la actividad profesional.

Objetivos específicos

- Comprender el marco jurídico y normativo que regula la actividad inmobiliaria en Uruguay, incluyendo contratos, obligaciones legales, responsabilidades profesionales y normativa aplicable.
- Identificar los distintos tipos de bienes inmuebles (urbanos, rurales, comerciales, industriales) y sus características jurídicas, económicas y funcionales.
- Analizar el funcionamiento del mercado inmobiliario uruguayo, reconociendo variables económicas, tendencias, actores relevantes y dinámicas de oferta y demanda.

- Aplicar técnicas de intermediación inmobiliaria, incluyendo captación de propiedades, tasación básica, comercialización y cierre de operaciones.
- Redactar y comprender documentación inmobiliaria básica, como boletos de reserva, promesas de compraventa, contratos de arrendamiento y encargos de venta, en coordinación con profesionales habilitados cuando corresponda.
- Desarrollar habilidades de negociación y comunicación, orientadas a la atención profesional de clientes, la gestión de conflictos y la construcción de relaciones de confianza.
- Incorporar principios éticos y de buenas prácticas profesionales, respetando la confidencialidad, la transparencia y la responsabilidad social del operador inmobiliario.
- Utilizar herramientas digitales y comerciales aplicadas al sector inmobiliario, incluyendo portales, marketing básico, gestión de cartera y seguimiento de clientes.
- Reconocer el rol del operador inmobiliario como intermediario profesional, diferenciando sus funciones de las de escribanos, abogados y otros actores del sistema.
- Actuar con criterio profesional ante situaciones habituales del ejercicio, evaluando riesgos, límites de actuación y derivaciones necesarias.

Resultados esperados:

Al finalizar el diploma, los egresados podrán:

- Desempeñarse profesionalmente como operador inmobiliario, actuando de acuerdo con el marco legal, ético y comercial vigente en Uruguay.
- Gestionar procesos de intermediación inmobiliaria, desde la captación del inmueble hasta el cierre de la operación, con criterios de eficiencia y responsabilidad.
- Comunicarse eficazmente con clientes y actores del sector, utilizando un lenguaje claro, preciso y adecuado a contextos jurídicos y comerciales.

Evaluación:

- Asistencia mínima del 75% de clases.
- Aprobación de los distintos módulos

Contenido:

Módulo 1: TASACIONES

El tasador tiene la inmensa responsabilidad de saber sobre valores de mercado de los diferentes tipos de bienes, en este caso bienes inmuebles. Ese conocimiento radica en saber y dominar diferentes metodologías de tasación, para poder utilizar la mas

adecuada en cada caso, así como tener una sólida y real base de datos que apoyen la teoría, para luego de aplicar un proceso matemático, objetivo y metodológico poder arribar a una cifra, a un valor estimado.

El tasador sabrá observar detalles de construcción, estado, zona, ubicación, estará capacitado para analizar la documentación y en conjunto, poder llegar al más cierto valor solicitado.

Estará capacitado además para llegar a valor de mercado, valor contable, valor de construcción y depreciación, entre otros.

Contenidos:

- Definiciones de bien inmueble el código civil.
- Lenguaje técnico
- Terrenos urbanos, normativas, características y criterios de tasación.
- Construcciones, clasificación, conceptos de vida útil y depreciación.
- Propiedad horizontal. Conceptos y clasificaciones.
- Metodologías de tasación de construcciones, métodos separativos y unitarios.
- Tasación de locales comerciales e industriales.
- Tasación de bienes rurales.
- Alquileres anuales, comerciales y de temporada.

Módulo 2: DERECHO APLICADO A LA EMPRESA INMOBILIARIA

El operador inmobiliario tiene su actividad regulada por una serie de normas y leyes, las que debe conocer y dominar. También debe comprender que debe trabajar con un profesional de las leyes, en lo que se refiere a contratos y compraventas, pese a su conocimiento.

Contenidos:

- Concepto de derecho comercial y sujeto de derecho.
- Concepto y clases de obligaciones, fuente y extinción de las obligaciones
- Actos de comercio, enumeración, clasificación y características.
- Comerciante, capacidad para ejercer el comercio.
- Obligaciones del comerciante.
- Contratos específicos del negocio inmobiliario, arrendamiento, compraventa, hipoteca, mandato, comodato, cesión de derechos.

Módulo 3: TÉCNICAS NOTARIALES

El negocio inmobiliario no puede entenderse como tal sin la actividad de un Escribano Público, es él quién determina si la documentación del bien que se negocia está saneada o no, es la fe pública, por lo tanto el estudiante debe conocer los puntos básicos para hacer un control preliminar de la documentación, dejando el dictamen final el profesional universitario.

Contenidos:

- Estudio y análisis de la escritura de compra venta y del compromiso de compra venta.
- Promesa, cesión de promesa y rescisión.
- Concepto de sucesión, CRA, herederos, cuotas legales.
- Registros y certificados.
- Boleto de reserva y rescisión de boleto de reserva.

Módulo 4: ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA

El egresado estará capacitado para ser dueño- director de su empresa inmobiliaria, por lo tanto debe conocer como llevar adelante esa empresa desde el punto de vista administrativo- legal- impositivo. Debe estar capacitado a prever situaciones impositivas de acuerdo a su proyección de ingresos, como manejar más de un local, como manejar personal y acostumbrarse a trabajar en equipo con su Contador.

Contenidos:

- Elección del tipo de empresa: SAS- SA- SRL- UNIPERSONAL- ETC.
- Aportes según tipo de empresas.
- Liquidación de impuestos
- Formas de contratación de personal: empleado- jornalero- contratado, etc.
- Liquidación de sueldos, jornales, comisiones, aportes a BPS, aguinaldos, licencias, despidos, etc.
- Inscripción de la empresa inmobiliaria en BPS- DGI- Ministerio de Turismo- MTSS- Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios- RUPE
- SENACLAFT
- Facturación electrónica
- Contratación de servicios públicos a nombre de la empresa
- RUT, importancia y uso de los certificados únicos de BPS y DGI
- Elaboración de presupuesto anual de la empresa.
- Planificación y re planificación comercial.

Módulo 5: ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

La administración de alquileres y la administración de gastos comunes es una de las tareas más importantes y comunes del negocio inmobiliario. El administrador deberá manejar fondos ajenos, debiendo ser claro en sus liquidaciones periódicas, depósitos, rendición de cuentas y aplicar criterios profesionales sólidos y transparentes.

Contenidos:

- Concepto de Administración y definición de Administrador.
- Alquileres anuales; forma, entrega y recepción del bien, formas de reajuste, plazos, garantías y rescisiones.

- Comisión por contrato y comisión por administración. Facturación.
- Alquileres por temporada; forma, responsabilidades, entrega y recepción del bien, comisiones.
- IRPF de alquileres.
- Impuestos para residentes y no residentes.
- Documentaciones necesarias para administrar alquileres anuales y por temporada.
- Inventario. Gastos y consumos.
- Concepto de propiedad horizontal.
- El reglamento de co propiedad.
- Asambleas- Asamblea ordinaria y Asamblea extra ordinaria.
- Diferencia entre gastos comunes y gastos de reparación.
- Cálculo y liquidación.
- Cobranza y manejo de cuentas banco.
- Clientes

Módulo 6: ARQUITECTURA Y URBANISMO

El egresado podrá diferenciar estilos arquitectónicos utilizados desde la segunda mitad del siglo XX en adelante. Asociará materiales a diferentes épocas y estilos, pudiendo así tasar y comercializar mejor esos inmuebles dadas sus características intrínsecas. Podrá unir la época y el momento económico con las construcciones, sus materiales y sus fines, la formación de barrios y el origen de los fraccionamientos, lo que da un marco histórico a los inmuebles. Se estudiarán los motivos del auge de la propiedad horizontal en altura, los estilos y algunos edificios emblemáticos de Maldonado y Punta del Este. También se estudiará la característica casi única del crecimiento y la unión entre las localidades de Maldonado y Punta del Este

Contenidos:

- Entorno histórico y económico del Uruguay en 1950. La arquitectura de post guerra.
- Concepto y criterios para que un inmueble sea considerado patrimonial
- Edificios públicos.
- Vivienda social y cooperativas.
- Análisis del proceso urbanístico en Maldonado, urbanización creciente y constante.
- Incidencia del BHU, ANV y MVOTMA.
- Nociones generales para operadores inmobiliarios del Plan de Ordenamiento Territorial.
- Reglamentaciones Municipales

Módulo 7: REDES SOCIALES Y COMUNICACIONES

El Operador Inmobiliario debe ser claro al momento de comunicar y publicar un producto en comercialización. La buena producción de textos marca la diferencia entre comercializar o no. Es fundamental llegar de forma directa y crear en el posible cliente al ver la publicación la imperiosa necesidad de consultar por el aviso. Allí entra en juego el correcto manejo de la información, del lenguaje técnico, de la adecuación al interlocutor y de las capacidades de venta del Operador Inmobiliario. El egresado deberá ser capaz de expresarse oralmente de manera tal que capte la atención de su interlocutor. Saber dialogar, saber escuchar, ayuda a cerrar negocios.

Contenidos:

- Análisis de diferentes buscadores inmobiliarios.
- El negocio digital, nueva vidriera en continua evolución.
- Modelos de plataformas y negocios digitales.
- Comunicación telefónica y mensajes, marketing móvil.
- Diferentes redes sociales.
- Comunicación global.
- Creación y comprensión de textos.

Módulo 8: GESTIÓN INMOBILIARIA

El alumno al egreso estará en condiciones de formar su empresa inmobiliaria, desde la base, sabiendo donde ubicarse y por qué, que empresa formar, como estudiar y analizar a su competencia y al mercado, como formar su equipo y como y cuando realizar alianzas estratégicas. Conocerá el mercado y las estrategias comerciales y publicitarias para desarrollar el emprendimiento.

Contenidos:

- Concepto de empresa y de empresa inmobiliaria
- El negocio inmobiliario, negocio basado en la confianza
- Captación inicial de clientes, crecimiento
- Análisis de los rubros inmobiliarios: ventas- alquileres- administración de alquileres- administración de propiedades horizontales- venta de campos- venta de construcción a nuevo estrenar (Pozo)- alquiler por temporada- administración de inmuebles, etc.
- Elección de la ubicación de la empresa inmobiliaria, estudio de la competencia y del mercado.
- Análisis del mercado general y del mercado zonal
- Documentación necesaria para el desarrollo de la empresa inmobiliaria.
- Muestra del inmueble
- Control del equipo de ventas
- Pasaje de la oferta y cierre del negocio y relación con Profesionales intervinientes.

- Relacionamiento con profesionales asesores.
- Relacionamiento con Cámaras o Entidades gremiales inmobiliarias.

Cronograma:

DIA	MATERIA	TEMA
07-abr	TASACIONES	Definiciones- lenguaje técnico
	DERECHO	Concepto de derecho comercial y sujeto de derecho
09-abr	GESTIÓN	Empresa y negocio inmobiliario
	ARQ. Y URBANISMO	Entorno histórico y económico del Uruguay 1950
14-abr	TASACIONES	Tipos de bienes- Terrenos
	DERECHO	Concepto de derecho comercial y sujeto de derecho
16-abr	GESTIÓN	Análisis rubros inmobiliarios
	ARQ. Y URBANISMO	Arquitectura de post guerra
21-abr	TASACIONES	Terrenos- Reglamentaciones
	DERECHO	Concepto y clases de obligaciones
23-abr	GESTIÓN	Elección lugar, estudio de la zona y competencia
	ARQ. Y URBANISMO	Conceptos y criterios de declaración de inmueble patrimonial
28-abr	TASACIONES	Terrenos
	DERECHO	Concepto y clases de obligaciones
30-abr	GESTIÓN	Documentaciones específicas
	ARQ. Y URBANISMO	Inmueble Patrimonial
05-may	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Fuente y extinción de las obligaciones
07-may	GESTIÓN	Formación del equipo de gestión. Roles
	ARQ. Y URBANISMO	Edificios públicos
12-may	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Obligaciones
14-may	GESTIÓN	Régimen de retribuciones
	ARQ. Y URBANISMO	Vivienda social y cooperativas
19-may	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Extinción de las obligaciones
21-may	GESTIÓN	Metodología de trabajo- Trabajo interno
	ARQ. Y URBANISMO	Análisis del proceso urbanístico en Uruguay
26-may	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Actos de comercio

28-may	GESTIÓN	Control
	ARQ. Y URBANISMO	Análisis del proceso urbanístico en Uruguay
02-jun	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Capacidad para ejercer el comercio y obligaciones del comerciante
04-jun	GESTIÓN	Proceso de ingreso de propiedades
	ARQ. Y URBANISMO	Análisis del proceso urbanístico en Uruguay
09-jun	TASACIONES	Construcciones diferentes metodologías
	DERECHO	Contratos específicos del negocio inmobiliario
11-jun	GESTIÓN	Búsqueda del cliente adecuado- Publicación-
	ARQ. Y URBANISMO	Incidencia BHU- MVOTMA-ANV
16-jun	TASACIONES	Rural
	DERECHO	Contratos específicos del negocio inmobiliario
18-jun	GESTIÓN	Muestra del inmueble
	ARQ. Y URBANISMO	Nociones generales POT
23-jun	TASACIONES	Rural
	DERECHO	Contratos específicos del negocio inmobiliario
25-jun	GESTIÓN	Cierre del negocio, el pasaje de oferta y la negociación
	ARQ. Y URBANISMO	Nociones generales POT
30-jun	TASACIONES	Prueba
	DERECHO	Contratos específicos del negocio inmobiliario
02-jul	GESTIÓN	Documentación relativa a la venta, cobro de la comisión
	ARQ. Y URBANISMO	Reglamentaciones Municipales
07-jul	TASACIONES	Devolución Prueba
	DERECHO	Prueba
14-jul	GESTIÓN	Venta- entrega de la unidad- post venta
	ARQ. Y URBANISMO	Reglamentaciones Municipales
16-jul	AD.PROP	Conceptos de administración
	DERECHO	Devolución Prueba
21-jul	GESTIÓN	Relacionamiento con diferentes entidades
	ARQ. Y URBANISMO	Reglamentaciones Municipales
23-jul	AD.PROP	Alquileres, Ley de alquileres, tipos de alquileres
	NOTARIAL	Estudio y análisis de la Escritura de compra venta
28-jul	GESTIÓN	Relacionamiento con colegas y profesionales
	ARQ. Y URBANISMO	Prueba
30-jul	AD.PROP	Alquiler con fin vivienda

	NOTARIAL	Estudio y análisis de la Escritura de compra venta
04-ago	GESTIÓN	Prueba
	ARQ. Y URBANISMO	Mevir- Vivenda rural
06-ago	AD.PROP	Alquiler con fin comercial- Inventario
	NOTARIAL	Estudio y análisis de la Escritura de compra venta
11-ago	GESTION	Devolución de la prueba
	ARQ. Y URBANISMO	devolución prueba
13-ago	AD.PROP	Garantías
	NOTARIAL	Concepto de cesión de derechos-
18-ago	COMUNICACIONES	Conceptos generales de comunicación comercial
	A. EMPR. INMOB	Empresa- elección del tipo de sociedad
20-ago	AD.PROP	Reajuste- Rescisión
	NOTARIAL	Compromiso de compra venta
27-ago	COMUNICACIONES	Análisis de buscadores inmobiliarios
	A. EMPR. INMOB	aportes- impuestos de cada tipo de empresa
01-sep	AD.PROP	Edificios - Gastos comunes conceptos- Proiedad Horizontal
	NOTARIAL	Rescisión de Compromiso de compra venta
03-sep	COMUNICACIONES	Análisis de buscadores inmobiliarios
	A. EMPR. INMOB	Formas de contratación de personal- liquidacion de haberes
08-sep	AD.PROP	Reglamento de co propiedad
	NOTARIAL	Testamento, sucesión, CRA
10-sep	COMUNICACIONES	El negocio digital
	A. EMPR. INMOB	Formas de contratación de personal- liquidacion de haberes
15-sep	AD.PROP	Reglamento de co propiedad
	NOTARIAL	Herederos y cuotas legales
17-sep	COMUNICACIONES	El negocio digital
	A. EMPR. INMOB	Deudas- Hipoteca Recíproca- Ejecución
22-sep	AD.PROP	Inscripción de la empresa en diferentes organismos
	NOTARIAL	Registros y Certificados
24-sep	COMUNICACIONES	Modelos de negocios digitales
	A. EMPR. INMOB	Facturación electrónica- aportes BPS-DGI contratación servicios
29-sep	AD.PROP	Planilla de cálculo
	NOTARIAL	Boleto de reserva
01-oct	COMUNICACIONES	Creación y comprensión de textos

	A. EMPR. INMOB	Planificación anual de la empresa- presupuesto Metas
06-oct	AD.PROP	Ejercicios
	NOTARIAL	Boleto de reserva
08-oct	COMUNICACIONES	Comunicación telefónica- mensajes- publicaciones
	A. EMPR. INMOB	Planificación anual de la empresa- presupuesto Metas
13-oct	AD.PROP	Ejercicios
	NOTARIAL	Boleto de reserva- Escritura
15-oct	COMUNICACIONES	Diferentes redes sociales utilizables en el negocio inmobiliario
	A. EMPR. INMOB	Re planificación
20-oct	AD.PROP	Ejercicios
	NOTARIAL	Rescisión de boleto de Reserva
22-oct	COMUNICACIONES	Diferentes redes sociales utilizables en el negocio inmobiliario
	A. EMPR. INMOB	Prueba
27-oct	AD.PROP	Ejercicios
	NOTARIAL	Prueba
29-oct	COMUNICACIONES	Comunicación global
	A. EMPR. INMOB	Devolución de la prueba
03-nov	AD.PROP	Prueba
	NOTARIAL	Devolución de la prueba
05-nov	AD.PROP	Devolución de la prueba
	COMUNICACIONES	Prueba
10-nov	COMUNICACIONES	Devolución de la prueba

Equipo docente

Carlos Cadenazzi: cuenta con una trayectoria de más de 30 años en el sector inmobiliario, desarrollándose de manera continua como agente inmobiliario. A ello se suma una experiencia de 16 como rematador público y 26 años de actuación profesional como tasador, abarcando la valuación de bienes inmuebles y otros activos tanto en el ámbito particular como en el sistema bancario.

Su práctica profesional se ha caracterizado por la intervención en procesos de compraventa, remate y tasación de diversa complejidad, lo que le ha permitido consolidar un conocimiento profundo del mercado inmobiliario uruguayo, de sus dinámicas económicas y de los marcos normativos que regulan la actividad. Este recorrido profesional se complementa con una sostenida labor docente.

Desde hace once años se desempeña como docente en la formación de operadores inmobiliarios y rematadores públicos, dictando las asignaturas Tasaciones Inmobiliarias, Administración de Propiedades y Práctica Profesional. En el ámbito educativo, su aporte se orienta a la articulación entre fundamentos teóricos, criterios técnicos y aplicación práctica, con énfasis en la formación profesional responsable.

Actualmente integra la Comisión Directiva de la Unión de Rematadores de Montevideo, institución gremial y de capacitación del sector, desempeñándose en la Presidencia, desde donde contribuye al fortalecimiento institucional y a la profesionalización de la actividad.

Gabriela Ghelfi Di Russo: Doctora en Derecho por la Universidad Católica del Uruguay y cuenta con una extensa trayectoria en docencia terciaria y técnica, especializada en derecho aplicado a la actividad inmobiliaria, empresarial y administrativa. Desde 2016 se desempeña como docente en la Dirección General de Educación Técnico Profesional (UTU), donde dicta asignaturas de Derecho I, Derecho II y Derecho Aplicado a la Empresa en diversas tecnicaturas, entre ellas Operador Inmobiliario, Rematador Público, Administración, Gestión Humana, Marketing y Gestión de Empresas Turísticas.

Su formación académica se complementa con estudios en procuraduría, cursos de actualización jurídica y una sólida capacitación en entornos virtuales de aprendizaje y ciudadanía digital. Ha participado activamente en la elaboración y reformulación de programas educativos para tecnicaturas terciarias.

Luis Panizza: Contador Público, Licenciado en Administración y Rematador, Tasador y Corredor Inmobiliario, con una destacada trayectoria en el ámbito de las valuaciones, la gestión empresarial y la docencia universitaria. Es director de la consultora VALUEX, especializada en tasaciones de inmuebles urbanos y rurales, valuación de fondos de comercio y asesoramiento financiero corporativo.

Cuenta con amplia experiencia en cargos de gerenciamiento y coordinación de programas tanto en el sector público como privado, incluyendo funciones de alta responsabilidad en INEFOP, UDELAR, UTEC y diversos programas nacionales de apoyo a emprendedores y pymes. Ha participado como consultor y evaluador en iniciativas vinculadas a desarrollo productivo, innovación, compras públicas y fortalecimiento empresarial, trabajando con organismos como ANDE, MIEM, ANII, CIU y CNCS.

En el ámbito académico, se desempeña como docente en áreas de contabilidad, administración y gestión de empresas.

Sussy Ximena Lobo Cabrera: Escribana Pública por la Universidad de la República y Operadora Inmobiliaria egresada de UTU, con una trayectoria profesional que integra el ejercicio notarial y la intermediación inmobiliaria. Desde 2015 se desempeña en su propio estudio notarial, donde realiza estudio de títulos, redacción de documentos, gestión de trámites ante organismos públicos y atención personalizada de una cartera estable de clientes.

Entre 2022 y 2024 trabajó como operadora inmobiliaria en Ximar Negocios Inmobiliarios, desarrollando tareas de captación, tasación, comercialización y asesoramiento integral en operaciones de compraventa y arrendamiento. Su experiencia combina conocimiento jurídico con una comprensión práctica del mercado inmobiliario.

Caterine Olivera: Arquitecta por la Universidad de la República y Operadora Inmobiliaria, con un perfil profesional que integra el diseño arquitectónico, la gestión de obras y la intermediación inmobiliaria. Desarrolla su actividad tanto de forma independiente como en relación de dependencia, participando en todas las etapas del proceso constructivo: proyecto, presupuestación, supervisión y ejecución de obras.

Cuenta con experiencia docente en la UDELAR, así como desempeño técnico en organismos públicos, donde ha trabajado en anteproyectos y tareas de planificación. Su formación se complementa con estudios en gestión inmobiliaria, marketing digital, tasaciones, dirección de obras y presupuestación, además del manejo de múltiples herramientas digitales y de diseño.

En el ámbito inmobiliario se especializa en la valoración de inmuebles, detección de potencial de revalorización y asesoramiento integral en operaciones de compra y venta.

Costo total: \$40.000 pesos uruguayos.

Financiación hasta en 6 cuotas con tarjetas de crédito. Pago en efectivo a través de redes de cobranza o transferencia bancaria. Beneficios: Estudiantes UCU 25% - Alumni UCU 25% - Personal docente y administrativo UCU consultar. Consultar por convenios con otras instituciones.