

El curso se encuentra especialmente dirigido a abogados y notarios que deseen renovar o profundizar sus conocimientos sobre las distintas fases jurídicas que se verifican en la celebración de los contratos de compraventa inmobiliaria, como también acerca de las diversas vicisitudes que acontecen en las etapas posteriores de escrituración e inscripción.

OBJETIVOS

Los principales objetivos de este curso son los siguientes:

- 1) Adquirir conocimientos teóricos esenciales sobre los contratos de compraventa inmobiliaria, que aseguren un adecuado asesoramiento a las partes involucradas.
- 2) Incorporar una sólida actualización de la doctrina y jurisprudencia vinculadas con los temas que se abordan en el curso.
- 3) Incentivar la aplicación de soluciones concretas para casos controvertidos.
- 4) Desarrollar aptitudes para elaborar o enmendar los documentos habituales de las operaciones jurídicas que se examinarán, de forma tal que satisfagan eficazmente los intereses de la parte asesorada.
- 5) Focalizar los puntos esenciales que los contratantes deben tener en cuenta en cada una de los negocios inmobiliarios que se estudiarán.
- 6) Potenciar el rol asesor de los notarios en las diferentes etapas de los contratos inmobiliarios bajo examen.

EJES TEMÁTICOS

Los contenidos del curso se organizan en cinco clases, que abordan las distintas etapas por la que atraviesa el proceso de creación y el funcionamiento del contrato de compraventa inmobiliaria:

- Del inicio de las negociaciones precontractuales
- De la conclusión de las negociaciones precontractuales
- Del contrato a la escritura traslativa de dominio
- De la escritura a la inscripción en el Registro.
- Algunas vicisitudes de la compraventa inmobiliaria

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

Clases

Semanalmente se publicará una clase virtual, que comprende material bibliográfico, actividades y una autoevaluación.

Durante las primeras dos semanas del curso, sólo se publicará la Clase 1, sin que aparezcan otras actividades académicas. Además de desarrollar los primeros contenidos, este lapso está destinado a adquirir familiaridad con las herramientas básicas del campus y con los materiales del curso.

La tercera semana del curso se publicará la Clase 2, y la Clase 1 dejará de estar accesible. A partir de esa instancia, cada clase permanecerá publicada durante una semana, contando con una más de prórroga (luego dejará de estar accesible); en el transcurso de ésta se publicará la clase siguiente, procediéndose de esta manera hasta la finalización del curso.

Cada semana se deberá realizar una actividad de carácter obligatorio, que podrá consistir en preguntas de respuesta breve, un caso para analizar a la luz de los contenidos desarrollados en el módulo, participación en un foro o Chat, entre otras posibilidades. La actividad deberá cumplimentarse dentro del período de publicación de la clase. La aprobación de estas actividades constituye una de las condiciones para obtener una certificación del curso.

Se recomienda ingresar al campus al menos dos veces por semana, para acceder a las clases y mantenerse al tanto de las novedades consultando el correo y la agenda del curso.

Docentes

Durante la realización del curso, Ud. contará con el apoyo del:

- **Facilitador**, quien acompañará constantemente el proceso de aprendizaje de cada alumno, atendiendo a sus necesidades individuales, respondiendo consultas, efectuando correcciones u orientaciones cuando resulte pertinente. Utilizará como vías de comunicación el mail interno del campus y un chat semanal, que permitirá mantener una comunicación en tiempo real para atender consultas referidas al curso.
- **Profesor**, que podrá interactuar con el grupo de alumnos en momentos específicos del curso (foros, chats u otras actividades).

Recursos de comunicación e interacción

Durante el desarrollo del curso se podrán utilizar diversos recursos de comunicación e interacción sincrónica y asincrónica con los docentes e integrantes del aula: mail interno del campus, chat, foros.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Se desarrollará de la siguiente manera:

- Realización de cinco clases virtuales (duración del período de cursada: 7semanas).
- Resolución de una evaluación on-line, que se administrará en la semana posterior a la finalización del curso.
- Presentación a una instancia de evaluación final presencial, de carácter optativo.

CERTIFICACIÓN

Los requisitos para obtener certificaciones del curso serán los siguientes:

- Resolución de las actividades indicadas en cada clase.
- Aprobación de la evaluación on-line.

Quienes cumplan con estos requisitos, podrán acceder a una certificación de realización del curso.

Aquellos interesados en obtener un certificado de aprobación del curso deberán además rendir la evaluación final presencial, de carácter optativo.

TEMARIO

Módulo I: Del inicio de las negociaciones precontractuales

- 1) Introducción.
- 2) Nociones previas.
- 3) El período precontractual.
- 4) Negocios con intervención de corredor inmobiliario y sin él.
- 5) Autorización para comercializar bienes inmuebles.

Módulo II: De la conclusión de las negociaciones precontractuales

- 1) Introducción.
- 2) Publicidad del negocio.
- 3) Oferta.
- 4) Reserva de compra.
- 5) Señal.
- 6) Aceptación.

Módulo III: Del contrato a la escritura traslativa de dominio

- 1) Introducción.
- 2) Boleto de compraventa: concepto y nociones generales.
- 3) Naturaleza jurídica del boleto.
- 4) ¿Boleto formalizado en escritura pública?
- 5) Boleto e inscripción.
- 6) Contenido del boleto.
- 7) Boleto de compraventa y posesión.
- 8) Boleto de compraventa y quiebra del vendedor.
- 9) Negocios con intervención de agente inmobiliario.

Módulo IV: De la escritura a la inscripción

- 1) Introducción.
- 2) Obligación de escriturar: nociones previas.
- 3) La designación del escribano.
- 4) Diligencias previas a la escritura a cargo de las partes.
 - a. Vendedor.
 - b. Comprador.
- 5) Diligencias a cargo del escribano.
- 6) Lugar y fecha de la escritura.
- 7) Gastos de escrituración.
- 8) Inscripción.
- 9) Actuación del corredor inmobiliario.

Módulo V: Algunas vicisitudes de la compraventa inmobiliaria

- 1) Régimen de prehorizontalidad.
- 2) La compraventa de inmuebles y la Ley 24.240 de Defensa del Consumidor.
- 3) Boleto de compraventa y asentimiento conyugal.
- 4) Petición de quiebra con boleto de compraventa.
- 5) Cláusulas arbitrales en los boletos de compraventa.