

## MARTILLERO PÚBLICO Y CORREDOR DE COMERCIO

# “Tasación y Venta II”

**Profesores**

**Titular:** Arq. Gisela López

**2023**

**Carrera:** Martillero Público y Corredor de Comercio.

**Materia:** Tasación y Venta II

**Carga Horaria:** 3 hs. semanales.

**Comisión:** TNA

---

### 1.- FUNDAMENTACIÓN:

La determinación de valores económicos es una de las principales actividades que realizara el profesional en formación. La sociedad exige a este profesional la justificación de los valores determinados, exigiendo así a sostener un enfoque científico de la tasación.

### 2.- OBJETIVOS:

- entender distintas metodologías de valuación, basadas en el cálculo para arribar valor.
- Detectar cuáles son los aspectos que la sociedad le otorga a un bien al momento de realizar una compra.
- Adquirir la habilidad necesaria para la correcta selección de concepto de valor adecuado, de metodología y su correcta resolución.
- Adquirir la dinámica necesaria para poder abordar valores de distintas tipologías de bienes que le aparezcan a lo largo de su vida profesional.
- Generar en el alumno el hábito de tasar.

### 3.- CONTENIDOS FORMATIVOS:

- **UNIDAD I** Tasación de la Tierra. Coeficiente de relación de Medidas: tabla de Fitte y Cervini, tabla del Tribunal de Tasaciones de la Nación. Aplicación en la tasación de un Lote Martillo. Coeficiente de Forma: concepto de homologación de superficies; arribo de coeficiente por forma. Coeficiente de esquina: cálculo del índice de utilización, aplicación de la tabla de Valvano.

- **UNIDAD II** Tasación de en propiedad horizontal. Destino vivienda. Coeficiente divisor. Tipologías de vivienda, aspectos que hacen al valor, tablas de coeficientes, como se actualizan, operatoria de planilla de comparación de valores venales.
- **UNIDAD III** Tasación de en propiedad horizontal. Destino oficina. Coeficiente divisor. Tipologías de oficinas, aspectos que hacen al valor, tablas de coeficientes, como se actualizan, operatoria de planilla de comparación de valores venales.
- **UNIDAD IV** Tasación de en propiedad horizontal. Destino local comerciales. Coeficiente divisor. Tipologías de locales comerciales, aspectos que hacen al valor, tablas de coeficientes, como se actualizan, operatoria de planilla de comparación de valores venales.
- **UNIDAD V** Tasación de Inmuebles en conjunto. Método de Integración de Costos Parciales. Valor del terreno, costo del edificio, costos financieros, ganancia de la empresa, publicidad y comercialización.
- **UNIDAD VI** Tasación de Galpones. Métodos sintéticos. Criterios por Ratios, Baricentrico, del Origen y de los dos extremos. Planilla de desviación cuadrática. Arribo de valor final. Valor Técnico.
- **UNIDAD VII** Tasación de Casas. Métodos comparativos. Valor Físico.
- **UNIDAD VIII** Tasación de Obras Inmuebles sin terminar.
- **UNIDAD IX** Conformación de un informe de valuación. Tarea asumida; aspectos preliminares; enfoque de tasación; conclusión.

#### **4.- BIBLIOGRAFÍA:**

##### *4.1. - Bibliografía Obligatoria:*

Apuntes de Cátedra.

##### *4.2.- Bibliografía Complementaria:*

Normas internacionales de Valuación.

Manual de asaciones ing. Dante Guerrero.

## **5.- METODOLOGÍA DE TRABAJO Y ENSEÑANZA:**

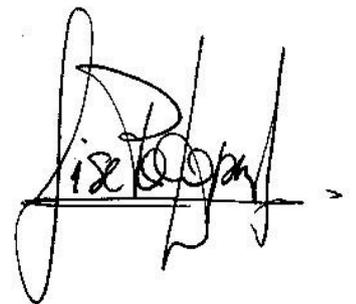
Por cada Unidad del Programa:

- Exposición teórica del tema.
- Ejercicio práctico de aplicación, con resolución a cargo del docente.
- Ejercicio práctico de aplicación, con resolución a cargo del alumno.

## **6.- PAUTAS DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN:**

Un examen individual y escrito, de carácter práctico en un 60 % y el resto teórico.

El final será la entrega y exposición de un Informe de Valuación a cargo del alumno con características de pericia. El producto a tasar en dicho informe, será coordinado con la materia Técnica de Subasta. Se intentará tasar algún producto cuya subasta se pueda presenciar.



**Arq. Gisela López**  
**C.P.A.U. 24744**  
**Cred. Valuador Panam. 226**