

**Fundamento del Proyecto Docente****Unidad Curricular: Derecho Comercial****Carrera: Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario***Abogada Paula M. Dawson*

El Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario necesita de las herramientas que proporciona el Derecho Mercantil, debido a que el ejercicio de profesión está atravesado por numerosísimos instrumentos regulados por esta rama del Derecho y colmado de operaciones de índole comercial en las cuales tiene incumbencias para intervenir.

El régimen propio de la actividad de Corredor Inmobiliario y Martillero Público está regulado por el Derecho Comercial, por lo que en este espacio abordaremos la normativa que regula profesión a nivel nacional y provincial.

En primer lugar, es importante distinguir las ramas del Derecho y conocer el fundamento de tal diferenciación ya que cuando se suscite el conflicto el Técnico deberá conocer qué legislación aplicar al caso en particular.

En principio, debe reconocer que ante cualquier pleito relacionado con su actuar profesional debe acudir a la jurisdicción Comercial para que un juez competente en la materia resuelva la situación; por otro lado debe comprender que los conflictos que se susciten entre sus clientes a raíz de una operación de compraventa inmobiliaria debe solucionarse en sede Civil debido a que tales operaciones se rigen por esa rama del Derecho.

En segundo lugar, el profesional debe evitar los conflictos y mediar siempre por el acercamiento de las partes, por eso es de vital importancia conocer la normativa que regula su profesión para actuar idónea y responsablemente en las negociaciones en las que él es intermediario. El art. 52, inc. 4 de la ley 10973 determina que “proponer los negocios con exactitud, precisión y claridad” es una de las obligaciones del corredor.

De tal manera, para aconsejar a sus clientes sobre los beneficios y perjuicios de cada negocio, debe conocer la base jurídica de las operaciones comerciales en las que su titulación le otorga incumbencia. Podemos nombrar algunos de los contratos comerciales en los cuales podrá intermediar y que desarrollaremos en la propuesta: Compraventa, Locación, Leasing, Fideicomiso, Transferencia de Fondos de Comercio, Cuenta Corriente bancaria, entre otros.

Asimismo, en el negocio inmobiliario es muy frecuente que el intercambio crediticio se realice a través de títulos circulatorios; el cheque y el pagaré tienen una regulación específica que el estudiante debe conocer para asesorar al

cliente o utilizar en su actividad económica, es por eso que también se incluyen como contenido en la propuesta.

En otro orden, la ley autoriza a los martilleros a constituir sociedades con el objeto de realizar exclusivamente actos de remate, pero los mismos deben cumplir con varios requisitos ineludibles que también deben preverse para optar por constituir un tipo societario adecuando a las necesidades de cada emprendimiento.

Por último, la actuación del martillero en la subasta de los bienes del fallido, el concurso o la quiebra del propio corredor o el cobro de honorarios del Perito Martillero en concurrencia con el concurso preventivo y la quiebra, entre otros ejemplos, conciben a los profesionales con una base normativa del régimen concursal argentino.

Las habilidades que adquieran los futuros Técnicos en esta instancia serán fundamentales para el desarrollo responsable de su actividad comercial, ya sea como titulares de su propio establecimiento o como dependientes de alguna empresa inmobiliaria.

Las consignas propuestas a los alumnos se relacionan en todos los casos con el ejercicio futuro de su profesión: “Decimos que una consigna es auténtica cuando plantea cuestiones cercanas a la realidad del alumno en tanto incluya situaciones que lo impliquen, problemáticas complejas de la vida real, cuestiones que le interesen... apuntando a concebir la riqueza y complejidad de lo real conjuntamente con sus aspectos prácticos”<sup>1</sup>.

La base teórica de los contenidos cae al vacío cuando no la relacionamos con la práctica de la profesión, cuando no simulamos los conflictos, cuando no prevemos las consecuencias de cada decisión, cuando no comprendemos la responsabilidad profesional del Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario.

---

<sup>1</sup> ANIJOVICH, R, MALBERGIER, M, SIGAL, C. Una introducción a la enseñanza para la diversidad. Bs. As: Fondo de Cultura Económica, 2004.