



Empresarial – Legal

# Instrumentos legales: Autorización, reserva y seña



2 semanas | 20 lecciones

ESPECIALISTA

**Dra. M. Jimena Godino**

[educacioninmobiliaria.org](http://educacioninmobiliaria.org)

# INTRODUCCIÓN

Los cambios que se producen en el mercado inmobiliario demandan que los profesionales del sector busquen alternativas de capacitación para potenciar la calidad de los servicios que brindan. Es prioritario tomar en cuenta las nuevas legislaciones para adecuarse y destacarse frente a la competencia en lo referido a los nuevos marcos legales.

El curso sobre instrumentos legales iniciales de la gestión inmobiliaria brinda los elementos más importantes para tener en cuenta al confeccionar documentos legales de autorización, reserva y seña. Es fundamental conocer en detalle la legislación vigente para evitar situaciones de conflicto por omisiones, contenidos incompletos o redacciones defectuosas que puedan poner en riesgo la transacción. A demás, conocer en profundidad los aspectos legales de estos instrumentos otorgan la ventaja de destacarse frente a la competencia al momento de asesorar al nuevo cliente.

**Dra. M. Jimena Godino**  
*Docente especialista del curso*

## Objetivos

Luego de trabajar con los recursos brindados el participante podrá:

- Brindar herramientas y conceptos efectivos para lograr la gestión inicial de la empresa inmobiliaria en lo referido a su documentación.
- Conocer los conceptos jurídicos y la regulación legal que posee la autorización de venta.
- Comprender e incorporar todos los pasos necesarios para la redacción de la autorización de venta.
- Estructurar y comprender el sentido de la reserva ad-referéndum y los puntos más importantes para evitar inconvenientes.
- Conocer los aspectos estratégicos para el caso de arrepentimiento del reservante o del propietario en la etapa de reserva.
- Comprender y analizar la estructura que debe poseer un modelo de reserva.
- Identificar las diferencias entre los conceptos de reserva y seña inmobiliaria.
- Analizar el concepto de seña, modelos para redactarla y sus diferentes clases.

## Destinatarios

Programa de entrenamiento para emprendedores, corredores inmobiliarios y staff de compañías inmobiliarias que se encuentren en la búsqueda de mejorar y ampliar sus servicios.

### Dirigido a ti si

- Quieres dominar los instrumentos de autorización, reserva y seña en tu práctica diaria.
- Deseas prevenir contratiempos o dificultades legales en el trato con tus clientes.
- Quieres destacar tu servicio inmobiliario de competidores brindando información legal a la medida del cliente.

## Modalidad del curso

Durante el recorrido de este curso usted contará con:

- 20 video clases interactivas a cargo de la especialista en el área, disponibles en el curso online que es acompañado y asistido por la tutora y especialistas en procesos de aprendizaje.
- Materiales de lectura con toda la información del curso y modelos de documentación para la autorización de venta, la reserva del inmueble y la seña con explicaciones paso a paso para potenciar la práctica profesional.

## Soporte durante el aprendizaje

Durante todo el curso usted contará con el acompañamiento de una tutora. Ella se encarga de ayudarlo en caso de inconvenientes técnicos o consultas sobre la navegación del curso y del campus online.

## Certificado del curso

Luego de recorrer todo el curso y de cumplir con los requisitos correspondientes podrá acceder al certificado de aprobación de este:

- Completar el perfil profesional.
- Responder la encuesta de satisfacción del curso.
- Navegar el 100% del curso.

# ORGANIZACIÓN DEL CURSO

El curso de Gestión inicial de la empresa inmobiliaria está organizado en cuatro módulos:

## MÓDULO 1 | Autorización de venta

Análisis del concepto de autorización de venta y todos los aspectos de su regulación legal  
¿Cómo estructurar un modelo de autorización de venta para evitar inconvenientes durante la operación? Integración y análisis de todos los elementos que integran la documentación.  
Estructuración de un modelo específico y las bases para realizar adaptaciones.

## MÓDULO 2 | Reserva de compra

Conceptualización de la reserva de compra “ad-referéndum del propietario” y su incidente legal. Los requisitos para otorgarle validez tanto a la reserva como a la aceptación por parte del propietario. Aspectos estratégicos para el caso de arrepentimiento del reservante o del propietario. Estructuración de la reserva y modelos de gestión.

## MÓDULO 3 | Señal inmobiliaria

Regulación de la señal en el Nuevo Código Civil y Comercial ¿Qué es una señal inmobiliaria? Las principales diferencias entre los conceptos de señal y reserva. Análisis y función de las clases de señales. Modelo de documentación para la práctica.

**¡Te esperamos!**



**EFI**

ESCUELA DE  
FORMACIÓN  
INMOBILIARIA