

CAPACITACION EN TASACIONES INMOBILIARIAS

Arquitectos Sebastián Comai y Esther Barrameda

1° Encuentro: Presentación

Bienvenida al curso. Breve exposición sobre la trayectoria y experiencia de los dictantes.

Incumbencias de los arquitectos – Métodos y Tipos de tasaciones

Compra, venta y Desarrollo de inmuebles. Honorarios

Arquitectos Inmobiliarios

Diferentes tipos de tasaciones o valoración de inmueble o cosas.

2° Encuentro: ¿Qué tasar?

Tipos de Inmuebles a tasar: casas, departamentos, propiedades en PH, lotes fracciones, campos.

Requisitos para tasar y vender

Circuito/proyección de venta Tasación – Captación – Alta de la propiedad – Oferta (negociación) – Boleto – Escritura

3° Encuentro: Cómo tasar

Diferentes métodos de tasación: Comparables – Propiedades vendidas- valor de reposición – Condicionantes secundarios: Entorno – Mercado

Importancia de la Base de datos (estadísticas y datos propios de las diferentes empresas o inmobiliarias dedicadas a la compra venta y administración de inmuebles)

4° Encuentro: Puesta en Valor

Ejercicio final práctico de tasación, los participantes realizarán una tasación inmobiliaria con los métodos vistos en los encuentros anteriores. Luego se verificará esa tasación comparándola con la base de datos de propiedades vendidas.