

El deseo de tener la casa o el departamento propio es el objetivo y sueño de la mayoría de las personas. Entre las distintas alternativas que ofrece el mercado inmobiliario para llegar a ese anhelo está la posibilidad de adquirir una propiedad usada con años de construcción, o a estrenar, o también comprar en pozo. En este último caso, ¿cómo saber si el proyecto es confiable para así evitar una estafa? Siempre al momento de la firma para la compra de una propiedad en pozo debe solicitarse toda la documentación del vendedor, ya sea si es un desarrollador o una constructora quien tendrá la personería jurídica que comercializará. También es fundamental el plano aprobado del proyecto, que demostrará que está todo en condiciones para encarar con la construcción. Por otra parte, es indispensable antes de cualquier negociación pedir el título de propiedad del terreno. En caso de ser un fideicomiso quien esté a cargo, se deberá solicitar el contrato del mismo, además de los informes de inhibición y de dominio: “Allí se acredita que el terreno que se está comprando está libre de deudas y que quien vende no está inhibido para vender. Con todo eso uno puede estar tranquilo de que desde un primer momento el proyecto está en perfectas condiciones”, advierte Hernán Siwacki, director ejecutivo de Capital Brokers Propiedades. También es importante tener en cuenta la trayectoria: las obras terminadas, el contacto de los inversores o algún comprador de alguno de sus proyectos para así tener referencias, ya que cuando uno compra el proyecto compra algo más: la confianza. “Son fundamentales tres aspectos: en primer lugar lo que se está edificando, es decir, su calidad y los plazos, para así saber la viabilidad del emprendimiento. En segundo lugar hay que evaluar la empresa que desarrolla el proyecto, que no siempre es el mismo que el que construye, y para ello hay que ver el cumplimiento del contrato. Y tercero, cómo se fondea el proyecto, que es fundamental para ver si va a buen ritmo la obra o no”, aclara Mariano Esper, abogado especializado en asuntos inmobiliarios y profesor de la UBA. Si bien es una negociación entre comprador y vendedor,

generalmente en el país quien vende es el que pide un anticipo a la hora de firmar el boleto. “A partir de allí se fija la cantidad de cuotas, que por lo general son 24 o 36, dependiendo del proceso de construcción”, remarca Carlos Gallarín, Director de Emprendimientos y Terrenos de LJ Ramos. Usualmente los pagos son mensuales y en pesos ajustados por el índice que establece de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), mientras que el anticipo es en dólares billete. Los pagos mensuales se realizan de forma bancarizada en todas las negociaciones según la ley 25.345 del Código Civil y Comercial. Los valores de las cuotas suelen variar, dependiendo del tipo de proyecto y del acuerdo que alcancen las partes. “Hay distintos esquemas: algunos arrancan con cuotas baratas que luego se incrementan al final del proyecto, es decir, se van ajustando; mientras que otras arrancan con cuotas con valores altos. Esto le da al comprador más certezas para saber el valor final que va a abonar”, sostiene Siwacki. Hacer la compra de un departamento en construcción siempre es más barato que comprar algo terminado y a estrenar, ya que, si bien variará el precio en base a la etapa del proyecto en que se ingrese, también depende de la forma de pago, porque si se realizan por adelantado quizá se logre una reducción del total a pagar, aunque depende del desarrollador que lleva a cargo el emprendimiento. “Siempre se creyó que el abc del mundo inmobiliario era la locación 100%, pero con el tiempo la gente se dio cuenta de que es un trío: ubicación, producto y precio. Si hay una relación coherente, el proyecto será exitoso y será buen lugar para invertir y comprar”, explica Gallarín. También hay beneficios desde el punto de vista de los detalles de terminación: “Si uno compra una vivienda que recién comienza a realizarse, en algunos casos puede cambiar terminaciones, ambientes y hasta su distribución”, confiesa Siwacki. Pero no todo es optimismo porque también este tipo de desarrollos puede generar complicaciones ya que al ingresar a un proyecto no se sabe con exactitud si realmente se va a terminar en la fecha que estaba estipulada.

Es importante que haya un seguimiento a través de informes cada dos o tres meses con los plazos, y así saber cuál es el avance de la obra. Para evitar problemas, es fundamental saber cómo es la estructura legal del proyecto. Es determinante aclarar si es la sociedad constructora la que vende o si habrá un intermediario, o si se diferenciará quien realizará la obra y quien comercializará: “Si se establece un fideicomiso, se debe firmar un documento de adhesión al mismo, en donde el que compra asume el carácter de adherente beneficiario. También se realizará un boleto de compraventa”, subraya Esper. Esto se realiza a través de una escribanía y se abonan los sellados para tener un marco legal.

Secciones Revistas
Redes sociales: Descargá la app: © Copyright 2024 SA LA NACION | Todos los derechos reservados. Dirección Nacional del Derecho de Autor DNDA - EXPEDIENTE DNDA (renovación) RL-2023-95334553-APN-DNDA#MJ. Queda prohibida la reproducción total o parcial del presente diario. Protegido por reCAPTCHA: Condiciones Privacidad Miembro de GDA. Grupo de Diarios América