



MACARI
NEGOCIOS INMOBILIARIOS Y RURALES



Jóvenes

Familias

Empresarios

Nuestros servicios

Ventas ◦ Alquileres ◦ Tasaciones

Asesores Integrales de Seguros ◦ Remates

Servicio Notarial ◦ Venta de la Nuda Propiedad

Servicio de Mediación en Sucesiones

Lo toca  **MACARI** lo vende ◦ Lo toca  **MACARI** lo alquila

Río Negro 1394, Of. 703, Edificio Shelton
☎ 2900 1026 📞 098 53 82 12



www.macari.com.uy
consultas@macari.com.uy





Venta en cadena: ¿riesgo o beneficio?

El objetivo de este artículo es relatar de forma práctica y desde diferentes ópticas una dinámica que hoy, y hace algunos unos años, es común en el mercado inmobiliario y que a muchas personas la consideran riesgosa por no contar con un asesoramiento integral adecuado.

Como punto de partida, cuando una persona desea vender su inmueble va tener diferentes tipos de compradores:

1. Comprador que tiene el dinero de forma contado.

2. Comprador que tiene un determinado dinero ahorrado y para

complementar su ahorro solicita un préstamo.

3. Comprador que obtiene un préstamo bancario por un porcentaje importante del costo de la vivienda, para poder adquirir el nuevo inmueble, planes denominados “YO AHORRO”, entre otros, específicos para un sector de la población que desea adquirir su primera vivienda.

4. Comprador que tiene un inmueble y con el producido de su venta va comprar otro.

En este último tipo de comprador es en el que nos vamos a centrar:

esta persona ya firmó un contrato preliminar (vulgarmente llamado Boleto de Reserva) y vincula la venta de su unidad con el inmueble que va a adquirir.

El riesgo para las partes intervinientes es NULO, si los negocios conexos que se van confeccionar son entrelazados correctamente por los Escribanos intervinientes.

Este trabajo tiene que ser un trabajo en conjunto, entre los escribanos que intervengan en los diferentes negocios y el acuerdo previo que se realizó por intermedio del Operador Inmobiliario o los Operador Inmobiliarios que van actuar. Ejemplo:



Una venta en cadena se podría denominar cuando A (parte vendedora) vende a B (parte compradora); a este negocio le falta un ingrediente para que sea un negocio encadenado y es que C (tercero en la cadena) le compre el inmueble a B.

En este caso hipotético interviene una tercera parte, que es la parte que moviliza a la cadena, la que tiene el dinero (contado o mediante préstamo bancario) para poder comprar y que permite que el eslabón del medio concrete su operación con A.

La parte B no cuenta con dinero en efectivo para concretar la operación con A, pero si tiene un inmueble el cual promete vender a C, que con el producido de dicha venta, va comprarle la propiedad a A.

La parte B firma un contrato preliminar en el cual va a estipular que si C no le compra, no puede pagarle a la parte A y en dicho caso hipotético se estipularan multas recíprocas por el incumplimiento de sus obligaciones, pero esto implica que se dé una RUPTURA EN LA CADENA.

El espíritu de los contratos es que sean cumplidos, pero puede suceder una causa externa a la parte C y esto debe estar previsto y estipula-

do en el documento confeccionado por el profesional que interviene.

El tipo de encadenamiento puede ser multifactorial y podríamos enumerar un sinfín de posibilidades según la cantidad de negocios que sean encadenados.

Si hacemos hincapié en el ejemplo presentado; hay dos contratos preliminares que uno depende del otro: pero se puede sumar otro factor el cual podría complejizar el tema y este es que el origen del dinero sea proporcionado por un préstamo bancario.

Cuando se adquiere un inmueble mediante préstamo bancario, es de estilo que en el contrato preliminar se redacte que “la concreción de la compraventa queda sujeta a que el Banco otorgue el préstamo y en caso de que no sea concedido el mismo se rescindirán sin multa ni responsabilidades para las partes”.

En este ejemplo, si la Institución Financiera no le concede el préstamo se produce un “efecto dominó”, al caer de forma automática el otro contrato preliminar sin multa ni responsabilidades para las partes intervinientes en los respectivos negocios.

Si dentro del mismo caso la Institución Financiera concede el préstamo, pero la parte beneficiaria decide finalmente no adquirir el inmueble (causal de arrepentimiento), deberá pagar una multa a la parte B y éste, como contrapartida, a la parte A.

En el 90% de los casos los negocios en cadena se concretan de forma satisfactoria, pero si pensamos de forma negativa lo que puede suceder es que la parte más vulnerable, por decirlo de alguna manera y en el ejemplo plasmado, es la parte A, porque va estar sujeta a la concreción del negocio de un tercero (B – C), el cual si se realiza ese negocio se va concretar el suyo.

Si la Institución Financiera interviene puede ser que tarde entre 45 a

75 días en concretarse la operación (dentro de ese dicho plazo se realizara la tasación, estudio de títulos, obtención de los certificados etc), que hoy en el mercado actual es un plazo razonable.

Hace varios años se estipulaban plazos superiores (era de estilo pactar 90 días), lo que implicaba que la parte A perdía la posibilidad de vender su inmueble a un posible comprador al firmar un contrato preliminar.

Sin ingresar en los costos impositivos y de mantenimiento del inmueble (expensas, contribución, primaria, tributos, saneamiento, OSE, UTE, etc), que se incurría durante el plazo que el inmueble no podía ser enajenado.

Como todo acuerdo de voluntades, las condiciones de los negocios pueden variar y se pueden prever diferentes opciones y cláusulas específicas.

Si se INFORMA de forma correcta como se va a realizar la cadena y quedan previstos y amparados los INCUMPLIMIENTOS, MULTAS Y CONDICIONES, es un negocio transparente para todas las partes involucradas y pueden concretarse las ventas planteadas como una compraventa normal.

Si lo miramos desde la óptica del Operador Inmobiliario, éste va a ser el articulador de los negocios, explicando a las partes de qué manera pueden ser viables los negocios y transmitiéndole al escribano en un borrador las condiciones acordadas previamente para que confeccione el contrato preliminar, según la voluntad de las partes.

En el mercado actual la información tiene un rol primordial para la concreción de los negocios y es importante poder informar de forma clara y correcta para que las partes intervinientes no pierdan un posible comprador por un asesoramiento incorrecto. ■