

## OPINIÓN

Daniel  
Echaiz Moreno



# Contratación inmobiliaria: mitos y verdades

**Los árboles y el bosque.** “No basta mirar los árboles; hay que mirar el bosque”. En los negocios inmobiliarios, suelen restringirse las alternativas de los contratantes a las más conocidas: la compraventa y el arrendamiento, lo cual no significa que necesariamente sean las más atractivas. Se olvida que existen otras alternativas como el *leasing*, el uso, el usufructo y la superficie.

**Es mejor ser inquilino que ser propietario.** Este es un mito y lo contrario se demuestra con el contrato de *lease-back* en el cual se transfiere la propiedad de un inmueble para recibirlo en arrendamiento con una opción de compra al final de cierto plazo. Así, se consigue liquidez sin perderse la posesión del bien, manteniéndose el uso y el disfrute.

**Copiar y pegar.** Se subestima la importancia del contrato cuando al celebrarlo simplemente se copia un modelo, incluyéndose cláusulas innecesarias y obvias (como aquella que dice: “por el presente contrato de compraventa se transfiere la propiedad”) en vez de incluirse cláusulas proactivas (por ejemplo,

respecto al precio: si se pagará al contado o en cuotas; si es en cuotas, el número de cuotas; si el pago será en soles o dólares; si es en dólares, el tipo de cambio; si se pagará en efectivo, mediante cheque o con depósito en cuenta bancaria; etc.).

**Para qué utilizar dinero propio si se puede utilizar dinero ajeno.** Es la razón del financiamiento hipotecario a través de un contrato de mutuo bancario, de modo que el comprador del inmueble obtiene el dinero de parte del banco y, este, lo canaliza desde sus ahorristas. Lo propio hace la constructora con la pre-venta, financiándose a partir de los propios compradores.

**La ciudad crece hacia arriba.** La escasez de terrenos promueve el crecimiento inmobiliario a través de la propiedad horizontal, que se aprecia en edificios de departamentos, edificios de oficinas, centros comerciales, galerías comerciales, mercados de abastos, ferias, quintas, etc. donde existe propiedad exclusiva (como el departamento), propiedad común (como las escaleras y los pasadizos) y servicios comunes (como la vigilancia del edificio).

**Vendedor de aire.** Es una antigua expresión coloquial que hacía referencia a quien vendía lo que no podía venderse (como el aire), pero hoy sí es posible el derecho de sobreconstrucción, de modo que el propietario del último piso de un edificio tenga derecho a construir un piso más (dúplex) o que exista la explotación comercial de la azotea de un edificio para colocar publicidad comercial.

**Juntos pero no revueltos.** La conveniencia de compartir la propiedad de diversos inmuebles en distintos periodos de tiempo da lugar a la multipropiedad de departamentos amoblados o de oficinas en centros de negocios. Es mejor que una copropiedad (porque aquí todos son propietarios de todo al mismo tiempo), que un arrendamiento (porque aquí el arrendatario está limitado a usar directamente el bien) y que la compraventa (porque aquí se restringe a un inmueble específico).

La compraventa, el arrendamiento, el *leasing*, el uso, el usufructo, la superficie, el *lease-back*, el mutuo bancario, la pre-venta, la propiedad horizontal, la sobreconstrucción y la multipropiedad son solo algunos ejemplos del amplio mundo de la contratación inmobiliaria donde conviene despejar los mitos para comprender la realidad.