

GUÍA PARA UNA ACERTADA INVERSION EN FINCA RAIZ

**Arq. EDGAR OSORIO QUIROGA
Ing. EDGAR DUARTE ARGÜELLO**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA E INTERVENTORÍA DE OBRAS CIVILES
BUCARAMANGA
2010**

GUÍA PARA UNA ACERTADA INVERSION EN FINCA RAIZ

**Arq. EDGAR OSORIO QUIROGA
Ing. EDGAR DUARTE ARGÜELLO**

Monografía para optar al Título de:
ESPECIALISTA EN GERENCIA E INTERVENTORA DE OBRAS CIVILES

Director:
MARÍA FERNANDA SERRANO GUZMÁN
PhD. Ingeniera Civil

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA E INTERVENTORÍA DE OBRAS CIVILES
BUCARAMANGA
2010**

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bucaramanga, Diciembre de 2010

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedicamos a nuestras esposas e hijos, por su tiempo, dedicación y comprensión. Los queremos mucho, siempre serán el centro de nuestras vidas.

A nuestro Dios, gracias por la vida, salud y familia que nos ha dado.

AGRADECIMIENTOS

A la Doctora María Fernanda Serrano Guzmán, por su interés y dedicación en la dirección de la presente Monografía.

A la Universidad Pontificia Bolivariana y su cuerpo docente, por contribuir con nuestra formación personal y profesional.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	
1 INTRODUCCION	12
1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	12
1.2 JUSTIFICACION DEL ESTUDIO	12
1.3 ALCANCE DEL PROYECTO	13
1.4 OBJETIVOS	13
1.4.1 Objetivo general	13
1.4.2 Objetivos especificos	14
1.5 METODOLOGIA	14
2.0 MARCO TEORICO	16
3.0 ASPECTOS FINANCIEROS Y LEGALES	19
3.1 POSIBLES FUENTES DE CONSULTA	19
3.2 ASPECTOS FINANCIEROS	21
3.2.1 Compra sobre planos	21
3.2.2 Compra de un inmueble en construcción	24
3.2.3 Compra de un inmueble ya terminado y/o usado	24
3.3 ASPECTOS LEGALES	26
3.3.1 Promesa de compraventa	26
3.3.2 Recibo del inmueble	28
3.3.3 Escrituración	28
4.0 IDENTIFICACION DE LAS QUEJAS Y RECLAMOS MAS RECURRENTES Y OTROS ASPECTOS	31
5.0 RECOMENDACIONES PARA UNA ACERTADA INVERSION EN FINCA RAIZ	43
6.0 CONCLUSIONES	47

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla. 1 Guía para una acertada inversión de finca raíz	45

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Tipos de clasificados en revistas y periódicos	19
Figura 2. Resultados de encuesta. Es usted propietario del inmueble	31
Figura 3. Resultados de encuesta. Como fue adquirido el inmueble	32
Figura 4. Resultados de encuesta. Como se enteró del proyecto	33
Figura 5. Resultados de encuesta. Cual fue la motivación de la compra	34
Figura 6. Resultados de encuesta. Fallas encontradas en el inmueble	35
Figura 7. Resultados de encuesta. Atención de constructoras ante Reclamaciones	36
Figura 8. Resultados de encuesta. Entrega a tiempo de zonas sociales	37
Figura 9. Resultados de encuesta. Inmueble recibido es igual al ofrecido	38
Figura 10. Resultados de encuesta. Realizó una buena inversión	38
Figura 11. Resultados de encuesta. Recibió el inmueble en el plazo establecido.	39
Figura 12. Resultados de encuesta. Revisó el área recibida contra la comprada	40
Figura 13. Resultados de encuesta. Se siente conforme con la inversión	40
Figura 14. Resultados de encuesta. Como arrendatario compraría a la constructora.	41

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Formato de Encuesta realizada	50
Anexo B. Simulación crédito en pesos, cuota fija, por Cincuenta Millones de pesos (\$50.000.000.00) para pago a quince años (180 MESES)	51
Anexo C. Promesa de compraventa de bien inmueble, forma Minerva No 1	54
Anexo D. Acta de pre entrega	57
Anexo E. Acta de entrega transferencia de un bien	58
Anexo F. Acta de entrega transferencia de zonas comunes	60

RESUMEN

TITULO: GUIA PARA UNA ACERTADA INVERSION EN FINCA RAIZ

AUTOR(ES): Arq. Edgar Osorio Quiroga e Ing. Edgar Duarte Arguello

FACULTAD: Facultad de Ingeniería Civil de la UPB.

DIRECTOR(A): PhD. Ing. María Fernanda Serrano Guzmán.

DESCRIPCION: En este trabajo se analizaron las constantes reclamaciones postventa más comunes presentadas por los Inversionistas en finca raíz de vivienda y locales comerciales a las Empresas Inmobiliarias y a las Empresas Constructoras; estas reclamaciones versan sobre diferentes aspectos tales como diferencia en área comprada contra área entregada, acabados diferentes a los ofrecidos, mal funcionamiento de los elementos fijos (carpintería de madera y metálica), defectos en la instalación de acabados (enchapes de muros y pisos), servicios públicos deficientes, líos jurídicos, entre otras, las cuales se hacen evidentes en la entrega del inmueble comprado.

Se destaca, que en el recibo de las viviendas es donde se encuentran la mayor cantidad de fallas e inconformismo por parte de los inversionistas, teniendo en cuenta que este tipo de obras tienen más complejidad, poseen mayor cantidad de divisiones, se presentan con cierta calidad de acabados en pisos, muros, entre otros, comparado con las de tipo comercial, que son obras con espacios abiertos, con menos divisiones y con acabados muy sencillos.

Independientemente de las fallas presentadas y reportadas también se debe destacar la receptividad en términos generales por parte de los constructores de la ciudad de Bucaramanga, en dar pronta solución a las quejas que los compradores manifiestan.

En consecuencia, esta guía se constituye en una herramienta para que los Inversionistas de finca raíz, tengan una acertada decisión al momento de considerar la compra de un inmueble.

PALABRAS CLAVES: Empresas constructoras, Inmobiliarias, Finca Raíz, Inversionistas, Cliente, satisfacción del cliente y reclamaciones.

ABSTRACT

TITLE: GUIDE TO SUCCESSFUL INVESTMENTS IN REAL ESTATE.

AUTHOR (S): Architect Edgar Osorio Quiroga and Civil Engineer Edgar Duarte A.

FACULTY: Faculty of Civil Engineering of the UPB.

DIRECTOR (A): PhD. Civil Engineer María Fernanda Serrano Guzman.

DESCRIPTION: This document shows the usual post-sales claims presented by the Investors after acquiring a property that has been selling or building by Businesses construction Companies. In that way, these claims are represented by difference between bought and received area; offered interior work-zone; poorly operation of the fixed elements (wood and metallic carpentry) ; defects in the installation of walls and flats; deficient public utilities; conflict in policies conditions, etc.

The exploratory study indicates that commercial areas have less failures and non-conformism than residential areas. It might be explained because commercial zones have less division walls and finishing characteristics than those others. In addition, the study reports that Constructors accept their responsibilities and show a dependability behavior in front of costumers. Finally, this work produces a guide that illustrates the main topics that has been considered previously to an investment.

KEYWORDS: Construction companies, Real Estate companies, Real Estate, Investors, customer, customer satisfaction and reclamations.

1. INTRODUCCION

Por ser Bucaramanga una de las ciudades de Colombia que se mantiene constantemente activa en el campo de la construcción, es por esto que la presente guía será de gran beneficio y utilidad para quienes deseen invertir, pues no existe una recopilación de información que permita a estas personas asesorarse acerca de los tantos riesgos que se corren a la hora de adquirir un producto de finca raíz.

Allí se va a encontrar desde las variadas opciones de compra de un inmueble (compra sobre planos, en etapa de construcción y en obra terminada); y las diversas formas de financiación existentes (con fiducia, leasing, crédito hipotecario, etc.); trámites legales (promesa de compraventa, Actas de entrega y recibo de inmuebles y Escrituración), hasta el cumplimiento de especificaciones, plazo, áreas, etc.

De esta manera se ayudará en gran parte a solucionar la problemática “INCONFORMISMO AL RECIBO DE OBRA DE UN INMUEBLE”

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las Empresas Constructoras con el afán de ejecutar y vender rápidamente proyectos de vivienda, locales comerciales entre otros, han descuidado notablemente la calidad de sus productos y han abusado constantemente de sus clientes; por su desconocimiento en este tema, por las ganas de invertir, por la confianza a los constructores, por no comprender las cláusulas de la promesa de compra-venta, por no existir Entidades que presten el servicio de orientación y asesoría. Es así como entregan un bien inmueble con variados problemas: El inmueble no es el que le ofrecieron, los acabados son deficientes, cambio de especificaciones, variación de área comprada, líos jurídicos, etc.

No se puede generalizar; porque hay Empresas que han tratado estos problemas mediante estrategias de reacción con criterios de atención al cliente, dándole la importancia que éste se merece, brindando satisfacción a sus necesidades para que en un futuro traiga nuevos compradores ya que han implementado eficientemente un sistema de calidad que brinda confianza y respaldo en los nuevos proyectos.

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Al recibo de un proyecto inmobiliario son constantes los casos de inconformismo para muchos inversionistas de diferentes niveles, teniendo en cuenta que son varios los aspectos que se deben verificar antes de firmar el acta de recibo de una propiedad.

Son múltiples las causas y pocas las soluciones, porque en realidad no es fácil encontrar Empresas constructoras o asesores inmobiliarios que brinden orientación a estas personas que buscan que su Inversión sea satisfactoria, segura, confiable y rentable.

Finalmente se espera que a partir de esta monografía “Guía para una acertada inversión en finca Raíz” se contribuya a que cualquier persona logre hacer una inversión confiable, que satisfaga su necesidad logrando una valorización del inmueble y una mejor rentabilidad.

Adicionalmente se contribuirá a que las Empresas constructoras e inmobiliarias mediante la implementación de esta metodología se preocupen por mejorar la calidad de sus productos, logrando así credibilidad y confianza, como también aumentando las ventas en proyectos futuros.

1.3 ALCANCE DEL PROYECTO

El alcance del proyecto está orientado a establecer una metodología para que los inversionistas, y quienes están pensando en invertir, amplíen sus conocimientos y logren realizar una óptima adquisición de bienes inmuebles.

Para establecer esta guía, es necesario recopilar la información existente en el gremio de las constructoras, inmobiliarias y/o compradores habituales, que permitan identificar las causas y riesgos de los problemas que se presentan y así buscar la solución para que se beneficien tanto compradores como vendedores de proyectos de construcción y seguir haciendo de este un negocio seguro, confiable y rentable.

Es por eso, que es de gran importancia ofrecer esta información que se constituye en una asesoría para que el inversionista, reciba a total satisfacción su bien inmueble, dentro los más altos márgenes de calidad y cumplimiento.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General. Elaborar una guía para una acertada inversión en finca raíz.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Identificar Aspectos generales, financieros y legales relacionados con la adquisición de inmuebles
- Recopilar la información sobre las quejas y reclamos que se han suscitado por parte de los clientes en Empresas dedicadas a la construcción, y/o comercialización de proyectos inmobiliarios para los estratos 4, 5, 6, durante los últimos cinco (5) años, en Bucaramanga.
- Clasificar las causas de inconformismo que se presenta en pequeños y grandes inversionistas de finca raíz, al recibo de un bien inmueble para orientar y solucionar.
- Elaborar una guía que permita a los inversionistas la decisión acertada para minimizar los riesgos de una inversión.

1.5 METODOLOGÍA

Para el desarrollo de este trabajo se siguió la metodología que a continuación se describe:

- Identificación de los aspectos generales, legales y financieros que deben ser de conocimiento de los inversionistas.
- Recopilación de la información sobre las quejas y reclamos existentes en compra y entrega de inmuebles, a las empresas dedicadas a la construcción de proyectos, inmobiliarias y clientes habituales. Para ello se aplicó una encuesta (Ver Anexo 1 Encuesta), tomando como muestreo dos edificios de uso diferente (vivienda y comercio), realizando la misma puerta a puerta, con los propietarios y/o arrendatarios a los cuales se les realizó puntualmente las preguntas
- Identificación y clasificación de los problemas detectados que proporcionan inconformismo al recibo de un inmueble, logrando con esta el análisis del comportamiento que se presenta comúnmente en la entrega y recibo de los bienes inmuebles en Bucaramanga.

- Formulación de una guía, que mediante ciertos cuestionamientos o aspectos que se deben tener en cuenta, sobre los proyectos que se estén visitando o sobre los cuales se pretenda realizar algún tipo de transacción económica, permita al inversionista de finca raíz tomar una acertada decisión en la adquisición de un bien inmueble.

La validación de la guía no hace parte de los alcances de este trabajo. Este documento, se constituye en una propuesta metodológica inicial, cuyos efectos sólo tendrán lugar a largo plazo después de la implementación y divulgación de la guía.

2. MARCO TEÓRICO

La construcción es uno de los sectores económicos predominantes de Santander. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (2009), durante el 2009, a nivel nacional se otorgaron \$2.641.382 millones de pesos en créditos para vivienda nueva con una participación del departamento equivalente al 4,3%. En cuanto al aporte en inversiones por vivienda usada, esta representó una participación del 4.7%, con una cifra de \$2.196.615 millones de pesos. Este aporte en la economía, hace que la mentalidad del constructor sea que el producto que se ofrece tendrá fácil salida, será de agrado para los clientes y tendrá gran acogida por parte de los inversionistas. Sin embargo, se presentan graves problemas al momento de entregar un inmueble. DANE informe de coyuntura económica regional, 2009, del Banco de la república y el Dane, disponible en la red http://www.dane.gov.co/files/icer/2009/santander_icer_II_sem_09.pdf

En Colombia, exactamente en Medellín, ya se han hecho estudios haciendo un seguimiento a siete Empresas constructoras de la ciudad, convencidas de los beneficios de la integración que junto con la Academia, generaron un espacio para el estudio del reconocimiento de los problemas más frecuentes en la construcción, utilizando las reclamaciones posventa. La única manera de detectar hasta qué punto las reclamaciones posventa se están volviendo un problema que afecte los gastos de operación y desprestigie el nombre de la Empresa es mediante un sistema de gestión de la información de las reclamaciones que, a partir de la trazabilidad del producto, determine dónde se están presentando los problemas y permita planear estrategias que resuelvan dificultades identificadas plenamente. [1].

Como resultado de esta integración y de esta necesidad, nació el proyecto de investigación *Cero reclamos, cero posventas*. Este proyecto, cofinanciado por Colciencias fue desarrollado en los años 2004 y 2005, por la Corporación centro de investigación y desarrollo para la industria de la construcción (Cidico), La Escuela de Ingeniería de Antioquia, La Universidad de Medellín y La Universidad Pontificia Bolivariana. La conclusión del estudio arrojó, que se debe implantar un sistema de gestión, aplicable a cualquier tipo de Empresa, dando como beneficios, el permitir plantear estrategias que mejoren los procesos, corrijan defectos ó implanten y desarrollen nuevas tecnologías, todo esto enfocado a generar fidelidad en los clientes y a reducir costos de atención posventa.

Si se opta por reducir el número de reclamaciones, se estaría dando prioridad al cuidado del nombre de la Empresa y a generar fidelidad de los clientes. Esta estrategia exige identificar cuáles son aquellas actividades críticas, determinar los tipos de daños que se están presentando en ella y sus causas. Otro enfoque es planear la estrategia pensando en el costo de la atención posventa, lo que lleva a

mejorar e innovar en los procesos cuyas reclamaciones resultan más costosas para la Empresa. [1]

CLIENTE: Es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera. En un proyecto de construcción, el cliente es el inversionista. [2]

SATISFACCION DEL CLIENTE: Percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos.

Nota. 1 Las quejas de los clientes son un indicador habitual de una baja satisfacción de los mismos, pero la ausencia de ellas no implica necesariamente una elevada satisfacción del cliente.

Nota 2 Incluso cuando los requisitos del cliente se han acordado con él mismo y han sido cumplidos, esto no asegura necesariamente una elevada satisfacción del cliente. [3]

MEJORA DE LA CALIDAD Parte de la gestión de la calidad orientada a aumentar la capacidad de cumplir con los requisitos de la calidad.

Nota: Los requisitos pueden estar relacionados con cualquier aspecto como la eficacia, la eficiencia ó la trazabilidad. [3]

Existen algunos aspectos contemplados en [3] que encaminan a un proyecto hacia la calidad:

- Se recomienda que las necesidades del cliente y otras partes interesadas se entiendan claramente para asegurar que todos los procesos se enfoquen en satisfacerlas y puedan hacerlo.
- Se aconseja establecer interrelaciones con todas las partes interesadas y recibir retroalimentación según sea apropiado durante todo el proyecto. Se recomienda resolver cualquier conflicto entre las necesidades de las partes interesadas.

CONFLICTO: es una situación en que dos o más individuos o grupos con intereses contrapuestos entran en confrontación, oposición o emprenden acciones mutuamente antagonistas, con el objetivo de neutralizar a la parte rival. [2]

Normalmente, cuando surgen conflictos entre las necesidades del cliente y otras partes interesadas, se da prioridad a los del cliente. A la solución de los conflictos se debería llegar por acuerdo con el cliente. Los acuerdos entre las partes interesadas se deberían formalizar. Durante todo el proyecto se debería prestar atención a las necesidades cambiantes de las partes interesadas, incluyendo las de los nuevos interesados.

Es aconsejable que los objetivos del proyecto se definan para cumplir los requisitos acordados y, si es necesario se deberían perfeccionar durante el curso del proyecto. Deberían describir lo que se logra, y expresarse en términos de

tiempo, costo y características del producto y, cuando sea posible ser mensurables. [4]

Según la NORMA NTC-ISO 10006. Numeral 5.2.1 La satisfacción de las necesidades declaradas e implícitas del cliente y otras partes interesadas, es de importancia primordial.

CONSTRUCTORAS: Constituye empresa constructora quien realiza la actividad de construcción de una obra, ya sea prestando exclusivamente el servicio o incluyendo también los materiales. Se presume empresa constructora al profesional firmante del proyecto de obra y en tal carácter será responsable de los impuestos correspondientes. [2]

INMOBILIARIAS Oficina dedicada a intermediar en operaciones de tasación, compra y venta de propiedades inmobiliarias. [2]

RECLAMACION Es una demanda o la afirmación de una de las partes que buscan, como cuestión de derecho, el pago de dinero, u otras medidas con respecto a los términos del contrato. El término reclamación incluye también otras controversias y asuntos en cuestión entre el propietario y el contratista que surja de o se relacione con el contrato. La responsabilidad de fundamentar sus reclamaciones corresponderá a la parte que formula la reclamación. [2]

INVERSIONISTA persona o grupo que decide invertir su dinero para llenar sus expectativas, haciendo con un contrato claro donde le especifiquen los servicios que le están ofreciendo, los riesgos, las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes, los términos del negocio y las formas de terminación. [5]

3. ASPECTOS FINANCIEROS Y LEGALES

Antes de comenzar a caminar, sacar citas, invertir dinero y tiempo en desplazamientos hay que trazar una estrategia para encontrar en qué tipo de inmueble se quiere invertir, bien sea una vivienda (casa, apartamento, apartaestudio) o local comercial (www.portafolio.com.co, 2008). Eso sí, a un buen precio y a su medida de su presupuesto. Lo primero que debe hacer es definir el monto de la inversión que se desea realizar, el sector de la ciudad y el tipo de inmueble (nuevo o usado) que se desea comprar; es decir, si es vivienda (casa, apartamento, etc.), o si es local comercial (en Centros comerciales ó independientes).

Una vez definido el objeto de la compra se procede a la respectiva búsqueda, teniendo en cuenta lo siguiente:

3.1 POSIBLES FUENTES DE CONSULTA

Consulta de clasificados: en la prensa local y nacional se pueden obtener miles de opciones y ofertas, sobre todo los fines de semana. Un problema o desventaja que se cuenta es la información de cada inmueble, es muy limitada, esto obliga a realizar múltiples llamadas hasta encontrar la vivienda que le interese. También podrá encontrar direcciones de páginas web que le permitirá realizar consultas por este medio.

Figura 1. Tipos de clasificados en revistas y periódicos, tomados de la revista La Guía Finca Raíz, Septiembre 10 de 2010.



INPRO LTDA **construsin**
www.inproconstrusin.com

PORTAL
Sierra la Florida

VISITE
APTO
MODELO

PORTAL SIERRA LA FLORIDA
Precio: Desde \$123'634.334
Dir : Cra. 3ª N° 3 - 74
Tels : 6826900 - 6422788 - 3203334387
Tipo : Apartamentos
Área : Desde 64,87m²
3 alcobas, 2 baños, estar TV, Estudio, balcón



LANZAMIENTO

EN SEPTIEMBRE SOBRE
PLANOS DOS GRANDES
PROYECTOS

**Apartamentos Barrio
Niza estrato 3 y
Cañaveral estrato 4**

SEPRE YA

VENDE:
**BI Broker
Inmobiliario**
Cra. 36 N° 42 - 57
tel: 657 38 20 - 313 612 14 90

Consulta de Internet. Desde un computador podrá consultar los inmuebles a la venta y tendrá la oportunidad de ver fotos, todos los detalles y contactar a quien lo ofrece. Estas búsquedas las puede hacer según el sector y características de su preferencia. Esta consulta, que es totalmente, gratuita, le permitirá comparar fácilmente precios y le ahorrará llamadas y visitas a viviendas y proyectos que no se ajusten a su gusto o necesidades. Adicionalmente existen páginas que le permitirán realizar simulaciones de crédito de acuerdo a su inversión y/o necesidad, y conocer la trayectoria de la constructora de su agrado. Entre otras direcciones de consulta se recomiendan las siguientes: www.laguia.com.co, www.vanguardia.com/clasificados/clasificados_fincaraiz.php, www.metrocuadrado.com.

Es de aclarar que a pesar de existir este medio de consulta y basados en el muestreo realizado con la encuesta efectuada (Ver Anexo No. 1) con algunos propietarios y/o arrendatarios de inmuebles en Bucaramanga, se observó que es poco o nada utilizado en el momento de la búsqueda del mismo (Capítulo 4.).

Revistas especializadas. De tratarse de una vivienda nueva existen en Bucaramanga revistas de circulación periódica, donde encontrará información de los proyectos en venta, nuevos y usados, inmobiliarias, y comentarios especializados que le permitirán tomar una buena decisión antes de invertir. En el 2010, están vigentes La guía, DondeVivir, Habitar, etc. que se encuentran disponibles en Almacenes de cadena, bancos, oficinas inmobiliarias, recepción en conjuntos habitacionales, entre otros.

Inmobiliarias. En estas firmas especializadas en finca raíz, además de hallar viviendas a la venta sobre todo usadas, lo podrán asesorar en el proceso de compra venta de vivienda. Busque una inmobiliaria que tenga su sede en el sector en que usted desea comprar, con el fin de que pueda encontrar un mayor número de ofertas que le permitan hacer una mejor elección.

En los bancos. Bienes inmuebles que han sido devueltos por incumplimiento en los créditos hipotecarios (Daciones en pagos), estos casi siempre son usados, aunque las diferencias de precio no sean muy grandes, son ofrecidos a precios un poco más económicos que los del mercado. Tenga en cuenta que estos bienes inmuebles deben ser revisados por un experto en la materia (Arquitecto, Ingeniero, Perito evaluador, entre otros), para estar seguro del estado físico del inmueble.

En los Remates. Hay Juzgados, corporaciones, bancos, etc. que para recuperar parte de una deuda adquirida le rematan los inmuebles que el deudor posea. La desventaja es que éstos no son muy frecuentes y hay que estar atentos a los medios de comunicación, y/o visitar a los juzgados, para saber cuándo se van a realizar.

Recorrer el sector. Antes de tomar una decisión, y así ya tenga el inmueble en la mira, recorra el sector, averigüe con los celadores, vecinos y establecimientos comerciales sobre inmuebles en venta. Esto, además de poder ver otras opciones, le permitirá comparar si el precio que va a pagar es el justo. [6]

Referidos. Los conocidos, amigos y familiares pueden ser una buena fuente de información y/u orientación hacia lo que se está pretendiendo.

Por su seguridad trate de que los datos que suministre para que lo contacten sean los de su Empresa o celular. Evite al máximo entregar datos de su residencia actual, salvo cuando ya esté decidido por una vivienda y tenga alguna referencia de quien la vende. Muchas veces hay ofertas falsas con personas inescrupulosas detrás tratando de hacerle daño a quienes buscan, pues saben que tienen recursos económicos disponibles.

Antes de decidirse mire varias opciones, no se case con la primera. Compárelas y converse con quien las ofrece sobre las ventajas del inmueble y el sector. Tome nota de precios, áreas, servicios y otros detalles y analícelos con mucha calma.

Al momento de negociar busque bajar el precio. Tenga presente que normalmente de los propietarios piden entre un 10 y 20 por ciento por encima del precio real. Para esto lo mejor es ofrecer y esperar a que el vendedor la haga una contraoferta, así no sea necesariamente en ese mismo momento.

Por último, piense siempre en que usted es el cliente, y él es el vendedor el que tiene que adaptarse a usted y no al contrario. [6]

3.2 ASPECTOS FINANCIEROS

Al momento del recibo del bien inmueble el constructor está en la obligación de entregarle una vivienda ó local comercial idéntico al visto en la maqueta o en el apartamento o casa modelo del proyecto o igual a los planos ofrecidos.

Existen varias opciones para adquirir y cancelar una compra de un inmueble:

3.2.1 Compra sobre planos. La compra sobre planos es una excelente opción, teniendo en cuenta que permite pagar en varios contados la cuota inicial; es indispensable tener claras las condiciones del negocio para proteger su dinero.

- Compra por intermedio de una fiducia.
- Compra por intermedio de agente inmobiliario y/o directamente al constructor

3.2.1.1 Compra por intermedio de una fiducia. Encargo Fiduciario: Es el negocio en virtud del cual una persona, llamada fideicomitente o encargante, entrega uno o más bienes especificados a otra, llamada fiduciario, sin transferir el dominio de los mismos, para que ésta última cumpla las instrucciones y finalidad determinada por el encargante. En este contrato a diferencia del de fiducia mercantil, el fiduciario no adquiere la calidad de propietario de los bienes que recibe, sino que reconoce dominio ajeno. [7]

Una de las opciones que están empleando las constructoras es la adquisición de un encargo fiduciario, encargo que permite a los posibles compradores pagar las mensualidades a la misma hasta completar el valor pactado. Durante este tiempo el Banco será la encargada de administrar los recursos y, a la vez, de verificar que las ventas y avances de la obra correspondan a las fechas y términos señalados en el proyecto.

Una vez se logre el punto de equilibrio pactado entre la constructora, la entidad bancaria y los compradores (estimado entre un cuarenta (40%) y cincuenta (50%) por ciento del total del proyecto); se debe realizar la firma de la promesa de compraventa, y la entidad bancaria entregará al constructor los dineros para dar inicio con la obra. En este momento cesa la responsabilidad del banco encargado de la fiducia, y pasa a ser responsabilidad del constructor; si de parte de éste existiera incumplimiento con las cláusulas de la promesa de compraventa o si éste infringe en su totalidad con los inversionistas no existe responsabilidad alguna por parte del encargo fiduciario.

Al momento de decidirse a adquirir un bien inmueble por intermedio de una fiducia se debe tener presente los siguientes aspectos:

- Una empresa constructora no debe emplear como atractivo comercial, ni mucho menos que garantiza la culminación y entrega de la obras en las fechas y condiciones estipuladas, publicitándose, que cuenta con un encargo fiduciario.
- El comprador no firma ningún documento con el constructor, sino con el encargado de la fiducia directamente, luego el constructor podrá realizar los ajustes físicos que crea convenientes al proyecto sin tener en cuenta el concepto de sus clientes.

"Con seguridad, las quejas como cobros indebidos, demoras del constructor o cambio de especificaciones no vinculan a la fiduciaria porque esto se encuentra en las cláusulas del contrato". [7]

"El problema es que el usuario no se toma el tiempo suficiente para leer la totalidad de las páginas y la letra menuda, entonces supone muchas cosas y luego se siente asaltado en su buena fe", explica la entidad.

Ella insiste en que la crisis de la construcción les enseñó a las fiduciarias muchas lecciones del negocio inmobiliario, a tal punto que hoy son especialistas en el tema. La falla está en que la fiduciaria es permisiva y no constata de qué forma se utiliza su nombre en la publicidad.

"Antes que nada, la fiduciaria no regula las actuaciones del constructor. La entidad se limita a recibir el dinero del comprador mientras se llega al punto de equilibrio (la mitad de las ventas) para asegurar eso sí que la parte financiera es suficientemente sólida y que el proyecto pueda empezar físicamente; también es de su competencia aplicar las multas por incumplimiento". [7]

"De igual forma, la fiduciaria no garantiza que el proyecto se terminará ni que las condiciones físicas ofrecidas continuarán igual porque no es de su competencia. Cuando hay crisis o mala fe no hay salvaguarda que valga". [7]

Aun así, es importante tener claro que, como Figura, la fiducia es una herramienta válida y productiva siempre y cuando el constructor sea honrado y juicioso en la distribución del dinero. Si la constructora logró el punto de equilibrio y no le ha firmado la promesa de compraventa usted puede exigir la devolución del dinero junto con los intereses correspondientes. Igual sucede si se vence la vigencia del encargo fiduciario.

3.2.1.2 Compra por intermedio de agente inmobiliario y/o constructor.

Otra de las formas para adquirir inmuebles sobre planos es a través de un agente inmobiliario o directamente al constructor.

En este caso el bien inmueble se separa con una cuota mínima que forma parte de la cuota inicial, y posteriormente se pacta por medio de la promesa de compraventa la forma y plazo del pago hasta completar el valor total del inmueble.

Debe tener presente los siguientes aspectos:

- El constructor debe ser una firma reconocida en el medio.
- Verifique que se cuenta con licencia de construcción aprobada por el curador urbano, lo que le garantiza que el proyecto cumple con la normatividad vigente para el sector.
- Para la separación del inmueble se recomienda que este valor no debe ser superior al uno por ciento (1%) del valor total del inmueble.
- Entre la separación y la firma de la promesa de compraventa debe existir un lapso no mayor a un mes, lo que le permitirá afianzar la decisión de la inversión.
- En la firma de la promesa de compraventa se debe verificar las especificaciones de construcción, las cuales deben ser anexas a esta.

En todo caso para evitar dolores de cabeza, se recomienda al comprador que la inversión en finca raíz hecha sobre planos así la realice por intermedio de un contrato fiduciario o directamente con el constructor, verifique que todas las cláusulas estén completas y tome las precauciones que considere necesarias.

3.2.2 Compra de un inmueble en construcción. En este caso el bien inmueble se separa con una cuota ya estipulada por el constructor o su agente inmobiliario, posteriormente se pacta por medio de la promesa de compraventa la forma y plazo del pago hasta completar el valor total del inmueble.

Debe tener presente los siguientes aspectos:

- El constructor debe ser una firma reconocida en el medio.
- Verifique que se cuenta con licencia de construcción aprobada por el curador urbano, lo que le garantiza que el proyecto cumple con la normatividad vigente para el sector.
- En la firma de la promesa de compraventa se debe verificar las especificaciones de construcción, las cuales deben ser anexas a esta.

3.2.3 Compra de un inmueble ya terminado y/o usado. Para la adquisición de este tipo de inmuebles, se debe pactar directamente con el agente inmobiliario y/o constructor, y/o propietario, mediante la promesa de compraventa la forma de pago, bien sea de la cuota inicial, o el valor total del mismo.

Para el pago de los saldos pactados en las promesas de compraventa, se pueden emplear las siguientes alternativas financieras:

3.2.3.1 Compra por leasing. Es la modalidad por medio del cual se puede adquirir una vivienda nueva, usada o sobre planos, ubicadas en estrato cuatro (4) en adelante mediante el sistema de arrendamiento con opción de compra, para personas naturales, empleadas o independientes, el cual esta reglado por el Decreto 1787 del 3 de junio del 2004, el cual adicionalmente determinó que el leasing puede atender a dos tipos de usuarios: a los interesados en comprar vivienda por primera vez o a quienes inviertan para habitarla. También podrán acceder las personas que la adquieran como negocio o para arrendarla.

Se basa en que la entidad bancaria entregue a una persona la tenencia del inmueble para destinarlo exclusivamente al uso habitacional, a cambio del pago de un canon periódico, previa firma de un contrato por las partes interesadas que pactan un plazo, no inferior a diez (10) años, durante el cual decidirá si adquiere el bien o lo devuelve.

“Adicionalmente, hay que recordar que los contratos deben contemplar una opción de adquisición a favor de la persona; además, el valor de ejercicio de la opción de adquisición no podrá ser superior al 30 por ciento del valor comercial del bien, en pesos o en unidades de valor real UVR, al momento de la celebración del contrato de leasing.

Si decide no ejercer la opción pactada a su favor se hará el cálculo para determinar la devolución de la parte que se amortizó a capital. En el caso de la vivienda familiar el cliente no pierde el prepago realizado.

Igualmente, se deducirán los costos y gastos en que haya incurrido la entidad por concepto de la enajenación o nueva colocación del inmueble. Obviamente, el canon en sí o arrendamiento no se devuelve”. [8]

3.2.3.2 Compra por medio de crédito hipotecario. Es uno de los sistemas de financiación más utilizados por los inversionistas, teniendo en cuenta que las entidades bancarias pueden prestar hasta el setenta por ciento (70%) del valor del inmueble. Para cancelar el porcentaje restante puede hacerlo de contado o con la ayuda de sus cesantías, un subsidio o ahorros.

El primer paso en el proceso de compra es determinar el valor del inmueble que se va a adquirir lo que garantizará que se cumpla con el pago a la constructora y posteriormente al banco que le otorgue el crédito.

Para los créditos hipotecarios existen en el mercado dos sistemas de amortización, uno en UVR (UNIDAD DE VALOR REAL), y el otro valor en PESOS. Se debe determinar con la entidad bancaria el sistema de amortización del crédito.

3.2.3.2.1 Crédito en UVR. Para este sistema se aplica una tasa anual máxima de interés más la UVR, haciéndolo variable durante la vida del crédito.

Este sistema cuenta con tres modalidades de amortización. La primera o cuota baja, con cuotas fijas en UVR, en el cual todos los meses esta aumenta con dependencia de la inflación y nunca disminuye, resultando una modalidad costosa; la segunda o cuota media, con abono fijo a capital en UVR, resulta ser el más beneficioso porque en la mitad de vida del crédito las cuotas empiezan a disminuir y la tercera o cuota estable en la que la variación del valor de la cuota es anual con base en el índice de inflación, y estas nunca disminuyen.

3.2.3.2.2 Créditos en Pesos. Para este sistema no se les aplica ningún tipo de variación, una vez se aprueba la solicitud crediticia por parte de la entidad bancaria, el inversionista conoce la tasa de interés a la que le cobrarán y el valor de las cuotas durante la vida del crédito.

Este sistema cuenta con dos modalidades de amortización. La primera o abono fijo a capital donde al inicio las cuotas son altas y posteriormente descienden; y la segunda son abonos fijos durante la vida del crédito.

Por ejemplo, un banco prestará en promedio, por cada cincuenta mil pesos (\$50.000,00) de ingresos mensuales, un millón de pesos (\$1.000.000,00) aproximadamente; es así que una persona que reciba dos millones quinientos mil pesos (\$2.500.000) de sueldo, el banco le financiará cincuenta millones (\$50.000.000,00). Por lo tanto, la cuota inicial mínima que deberá pagar es de veintiún millones de pesos (\$21.000.000,00) equivalente al treinta por ciento (30%) del valor del inmueble. En consecuencia, esta persona puede comprar una vivienda de setenta millones de pesos (\$70.000.000,00).

Se presenta un crédito por Cincuenta Millones de Pesos (\$50.000.000.00) con un banco, donde el inversionista puede captar su comportamiento y también hacer su comparación para montos diferentes. (Anexo 2. Simulación crédito en pesos, cuota fija, por Cincuenta Millones de pesos (\$50.000.000.00) para pago a quince años (180 MESES))

El inversionista con base en el Anexo 2., verificará su capacidad de pago, teniendo en cuenta que el valor de la cuota no debe superar el 30% de sus ingresos mensuales, es así como las entidades bancarias han establecido montos máximos de crédito con base en los ingresos de los solicitantes. En este caso se aprecia que el solicitante del crédito debe cancelar pagos fijos mensuales de Quinientos noventa y cuatro mil ochocientos veintiocho pesos (\$594.828,00), hasta cumplir los quince años, donde quedará saldada la deuda de \$ 50.000.000,00.

Cuando en el uso de un crédito hipotecario se presenten reclamos derivados de la insatisfacción en la liquidación de las cuotas o por algún otro servicio, La Superintendencia Financiera o la defensoría del usuario de la entidad financiera son las encargadas de atender dichos inconvenientes. Estas reclamaciones se pueden tramitar vía telefónica desde cualquier lugar del país. También, puede realizarse a través de página web de la Superintendencia Financiera, en donde además encontrará más información al respecto: www.superbancaria.gov.co

3.3 ASPECTOS LEGALES

3.3.1 Promesa de Compraventa. Es el documento mediante el cual las partes interesadas en un negocio de finca raíz fijan las reglas de la compraventa. (Anexo 3. Promesa de compraventa de bien inmueble)

A continuación se presentan algunas características que este documento debe tener, para garantizar un buen negocio:

Cómo y cuándo se firma: Con un pequeño abono o lo que comúnmente se denomina arras, que tendrá un recibo de caja como respaldo y que se hace, normalmente, después de la separación del bien. En algunos casos de compra de un inmueble nuevo se legaliza cuando la fiducia logra el equilibrio, es decir, cuando la constructora vende la mitad de las unidades.

Para garantizar la legalidad: La promesa debe constar por escrito. Además, tiene que firmarse y autenticarse ante el notario, y contener, como mínimo, la siguiente información:

- Datos de personas mayores de edad, que no deben tener disipación, demencia o problemas mentales. Los plazos y las condiciones fijas en que ha de celebrarse el contrato y la fecha.
 - Identificación de las partes: nombre, cédulas, domicilio y estado civil.
 - Tradición del inmueble, Descripción, nomenclatura, matrícula inmobiliaria, cédula catastral, linderos, dependencias y descripción general de lo que se promete en venta.
 - Si es el caso, la nota de que pertenece al régimen de propiedad horizontal.
 - Cláusula de saneamiento, donde se estipula que está libre de embargos o cualquier otro tipo de compromiso. Si tiene hipoteca de mayor extensión que no fue cancelada por la constructora y no es saneada a tiempo, terminan embargando el inmueble aunque el comprador le haya pagado al vendedor.
 - Precio y forma de pago, incluir las obligaciones del comprador ante la entidad que financia, qué sucede si la entidad niega el crédito, el monto de las arras, sanción por incumplimiento y sus respectivos intereses moratorios.
 - Pago de gastos notariales, timbre, impuestos, tasas, contribuciones, servicios públicos, cuotas de administración.
 - Fecha de entrega del inmueble e identificación de la Notaria, fecha, y hora de firma de la escritura.
- Existe una página electrónica especializada en minutas actualizadas de compraventa de un inmueble: www.formasminerva.com, donde se cancela un valor y le remiten la forma de compraventa que necesite.

Nota aclaratoria: Los documentos publicados son puramente informativos y hacen parte de los documentos del presente trabajo. Se recomienda que los interesados en legalizar una inversión consulten con un asesor o profesional experto en la materia. El uso que se le dé a los documentos contenidos en este trabajo es responsabilidad única y exclusiva de los usuarios.

3.3.2 Recibo del Inmueble. Solicite al constructor el diligenciamiento de un acta de preentrega del inmueble en la que debe consignar todos los posibles inconformismos que se presenten en el inmueble, y en la que el constructor y/o vendedor se compromete a efectuar las posibles reparaciones o mejoras y en tiempos estipulados. Esta preentrega le garantizará que al recibo formal del bien inmueble todas las observaciones efectuadas deben estar de conformidad con su solicitud. (Anexo 4. Acta de preentrega)

En éstas debe estar consignado toda la historia del bien inmueble, desde el proceso de licenciamiento, hasta las fechas de escrituración, y demás aspectos legales, además se debe hacer entrega de una copia de todos los planos de instalaciones que le serán de gran utilidad en el futuro, para posibles reformas, modificaciones y/o ampliaciones; los manuales y recomendaciones realizadas por el constructor sobre el uso de equipos especiales, (cocineta, horno, calentador, etc.) sobre el mantenimiento que se debe realizar a todas y cada una de las partes que componen su bien inmueble. Tenga en cuenta que lo que no deje por escrito, no será evidencia para futuras reclamaciones.

La entrega y recibo de un bien inmueble es un “acto legal, y, como tal, el acta de entrega está redactada en esos términos” [9], en los cuales se deben considerar todos los derechos y deberes en los que incurre cada comprador, tanto en el bien privado como en el recibo de los bienes comunes. (Anexo 5. Acta de entrega transferencia de un bien y Anexo 6. Acta de entrega transferencia de zonas comunes)

3.3.3 Escrituración. Una vez, el comprador haya cumplido con todos los pagos mencionados en la compraventa, se da cumplimiento a la cláusula que reza sobre la Escritura pública, tanto el vendedor como el comprador se acercan a una Notaria ya establecida para legalizar este documento, con el cual se finiquitará el negocio respectivo.

Para realizar la minuta, el Notario exige:

- La promesa de compraventa.
- Copia de la escritura vigente

- Certificado de Tradición y Libertad
- Certificación del pago de valorización (Alcaldía del Municipio)
- El último impuesto predial cancelado
- Fotocopias de las cédulas de compradores y vendedores, copia del reglamento de propiedad horizontal, si el bien está sometido al régimen y paz y salvo del administrador.
- En caso de que se compre con hipoteca se requiere el certificado de Cámara de Comercio de la Financiera.

Con la documentación completa, las partes deben firmar la minuta simultáneamente, previa lectura de todas las páginas. Esto, con el fin de que posteriormente no se puedan hacer modificaciones.

El vendedor y el comprador pagan los derechos notariales por mitades, mientras que la retención en la fuente queda a cargo del vendedor y es del 1% sobre el valor de la venta. También la Notaria exige los Paz y Salvos tanto de Valorización como de la Administración del conjunto, si amerita.

Los derechos notariales para actos con cuantía los cobran así:

DERECHOS NOTARIALES PARA ACTOS CON CUANTIA (validos para el año 2010)	
HASTA 122.240	\$14.700
122.241 HASTA 11.792.290	3.0/1000+\$14.333
11.792.291 HASTA 23.584.600	2.9/1000+\$14.346
23.584.601 HASTA 35.376.930	2.8/1000+\$14.358
35.376.931 EN ADELANTE	2.7/1000+\$14.370

Para actos sin cuantía el valor es de \$ 42.860 y cada hoja notarial vale \$ 2.010.
[10]

La boleta fiscal, la cobran en la gobernación del Departamento así:

GASTOS BOLETA FISCAL (Validos para el año 2010)	
BOLETA MINIMA	\$133.350
MATRICULA ADICIONAL	\$68.700
RANGOS	FORMULA
0 A 51.500.000	$13.2/1000+\$54.400$
51.500.001 A 154.500.000	$14.3/1000+\$54.400$
154.500.001 EN ADELANTE	$15.4/1000+\$54.400$

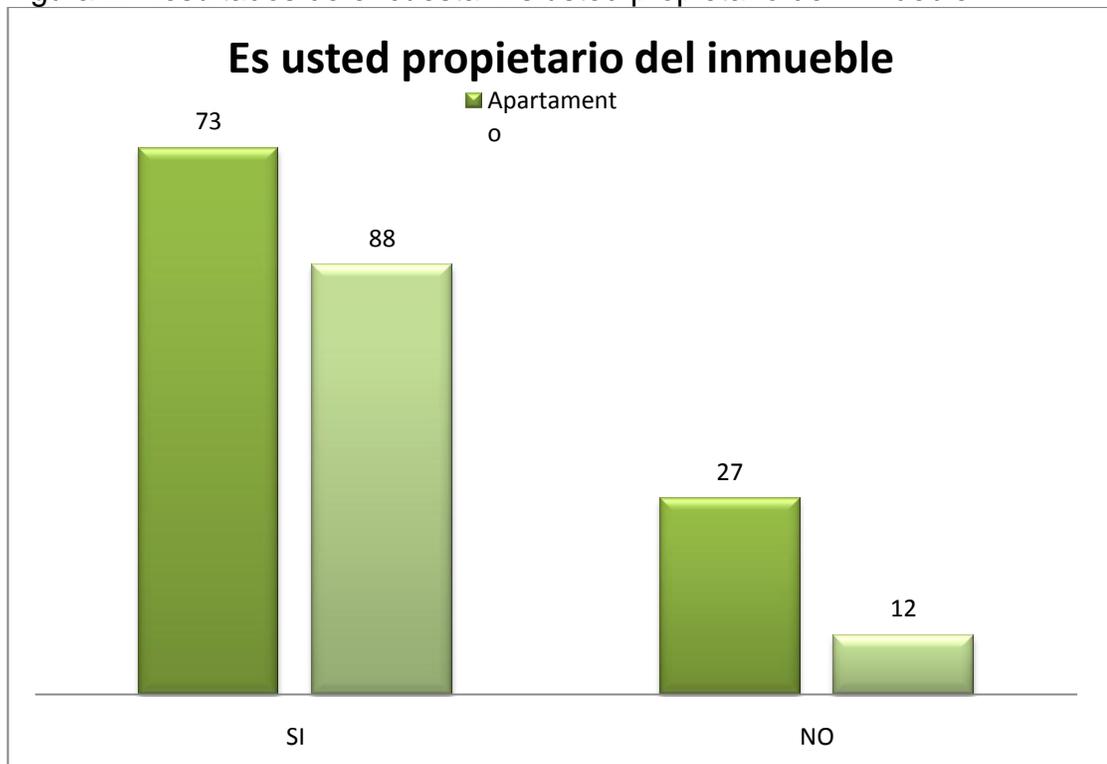
Ya con la minuta definitiva es necesario ir a la Oficina de Registro e Instrumentos públicos para que liquiden el impuesto, donde cobran el 0,5 por mil sobre el valor de venta y otro tanto sobre el monto de la financiación; cuando se trata de levantar la hipoteca o afectar a patrimonio familiar solo se pagan 14.300 pesos por tratarse de actos sin cuantía. Se recomienda cancelar el certificado de Tradición y Libertad \$ 12.080 para confirmar que el proceso llegue a feliz término. Ocho días hábiles después se pueden recoger la escritura legalizada y el certificado de Registro, que indican quién es el nuevo dueño del predio. [10]

4. IDENTIFICACION DE LAS QUEJAS Y RECLAMOS MAS RECURRENTES Y OTROS ASPECTOS.

Para la identificación de las quejas y reclamos recurrentes luego de la inversión en finca raíz se realizó un estudio exploratorio en el cual se aplicó una encuesta (ver Anexo 1). La población encuestada correspondió a 63 personas y estuvo conformada por compradores y arrendatarios de unidades de vivienda tipo apartamento y de locales comerciales con uso comercial oficinas. La información recopilada permitió obtener un pre-diagnóstico de las condiciones de compra de estos inmuebles e información relacionada con: sistemas de financiación, conocimiento de los proyectos, las fallas encontradas más frecuentes, opiniones sobre la atención de la constructora ante los reclamos, sistemas de entrega de las obras incluyendo zonas sociales, opiniones respecto a si el inmueble ofrecido es igual al recibido, el cumplimiento de fechas, entre otros muchos aspectos. Los resultados obtenidos se presentan a continuación en las Figuras 2 a Figura 14.

La Figura 2 permite identificar que en su mayoría los encuestados corresponden al grupo propietarios. Esto favorece la confiabilidad en el resto del instrumento, por cuanto son los propietarios quienes conocen el comportamiento histórico del inmueble adquirido.

Figura 2. Resultados de encuesta. Es usted propietario del inmueble.



Fuente: Autor

En cuanto al sistema utilizado para comprar o financiar el inmueble se encontró que un 21% de los propietarios de vivienda accede al sistema de financiación de crédito, contra un 41% en locales comerciales, debido a que en comercio el valor por metro cuadrado es más costo que el de vivienda; mientras que el pago de contado están ambos sobre un 34 % aproximadamente. El leasing se utiliza en el orden de un 43% exclusivamente para vivienda. Otros sistemas de adquisición como es el de permuta o libre inversión es utilizado en 23 % para comercio (Figura 3).

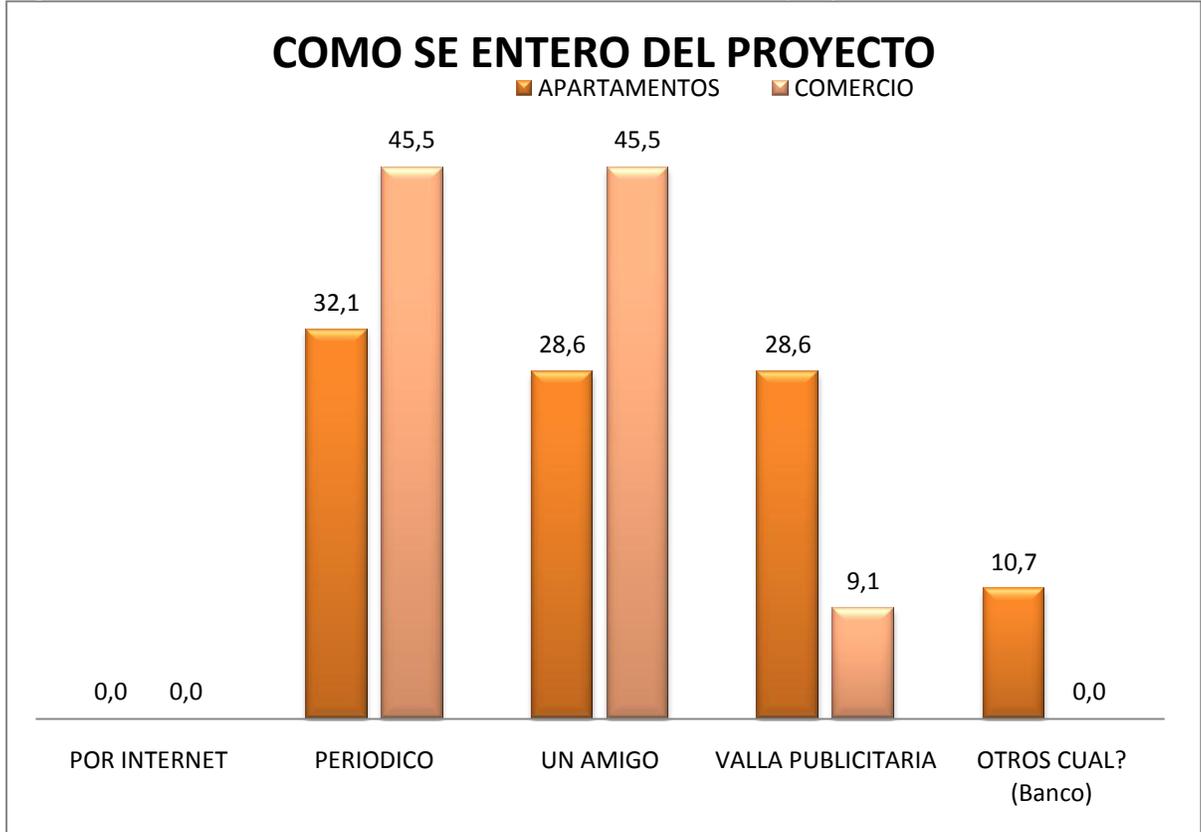
Figura 3. Resultados de encuesta. Como fue adquirido el inmueble.



Fuente: Autor

Respecto al campo indagatorio *¿Cómo se enteró del proyecto?*, se refleja que la búsqueda de oportunidades de inversión por internet no genera confianza en la población de Bucaramanga. Los medios publicitarios más utilizados son periódico, la Valla publicitaria y el comentario de un amigo, ya sea que se enteró del proyecto o que fue un comprador. Para locales comerciales se reparten en proporciones iguales al 45 % en periódicos y los comentarios de los amigos y solamente la publicidad de la valla está en un 10 % aproximadamente (Figura 4).

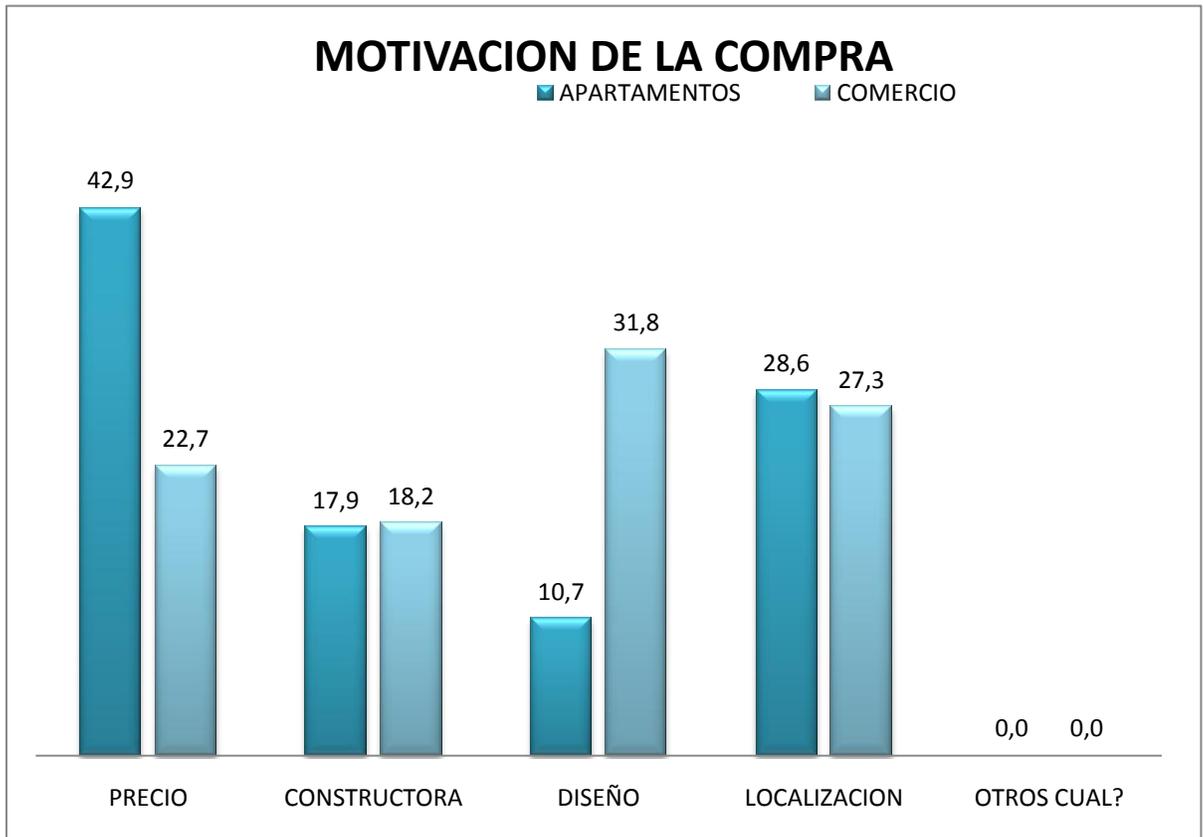
Figura 4. Resultados de encuesta. Como se enteró del proyecto.



Fuente: Autor

Respecto al campo indagatorio *¿Cuál fue la motivación para adquirir el inmueble?* (Figura 5), se aprecia que el criterio precio es preponderante en la adquisición de vivienda, por cuanto en la encuesta se reportó un 43%, mientras que para comercio se reportó un 23 %. El referente del nombre de la constructora, es decir la imagen comercial del constructor, se encontró que al momento de escoger el tipo de finca raíz es de un 18% para ambos tipos de inmuebles. Resulta interesante de este estudio, que el criterio de diseño si es predominante más en el comercio que es de un 32 % contra un 11 % de la vivienda, y en cuanto la localización es un aspecto influyente en ambos inmuebles logrando un 28 % (Figura 5).

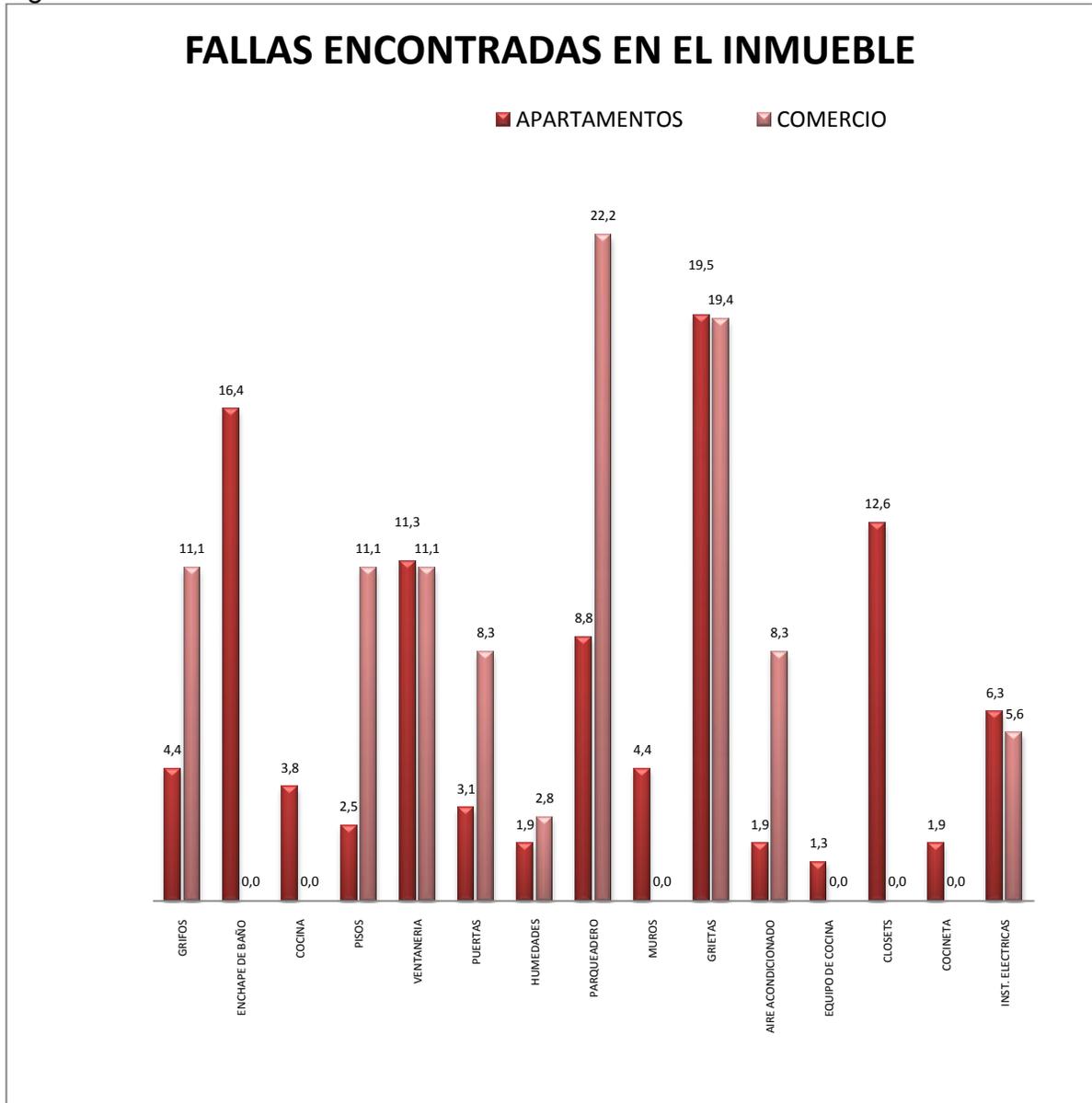
Figura 5. Resultados de encuesta. Motivación de la compra.



Fuente: Autor

La calidad en acabados es un concepto por el cual se recogen quejas postventa. En la Figura 6 se presenta el resultado de las fallas encontradas en vivienda, donde los mayores porcentajes de reclamos se presentan en enchapes de baños, ventanería, grietas y closets. Para comercio se presentan en parqueaderos incòmodos, grietas y los daños en grifería, pisos y ventanería se reflejan en un 11%.

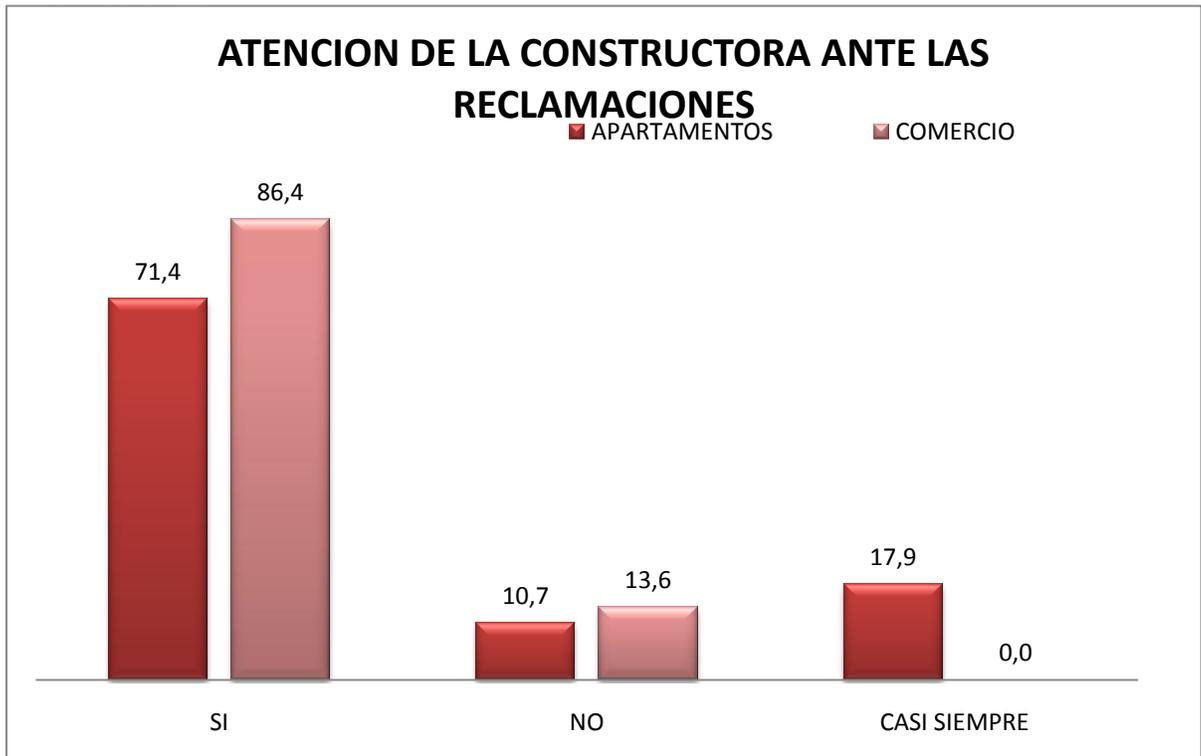
Figura 6. Resultados de encuesta. Fallas encontradas en el inmueble.



Fuente: Autor

A nivel de este estudio es satisfactorio encontrar que los compradores reconocen una respuesta positiva por parte del constructor, al momento de atender quejas y/o reclamos. En la Figura 7, campo indagatorio relacionado con la atención de las constructoras ante las reclamaciones, se nota que el comportamiento de éstas es muy receptivo, ya que el porcentaje en vivienda como en comercio oscila entre un 71% al 86 % y la negatividad entre un 11% al 14 %.

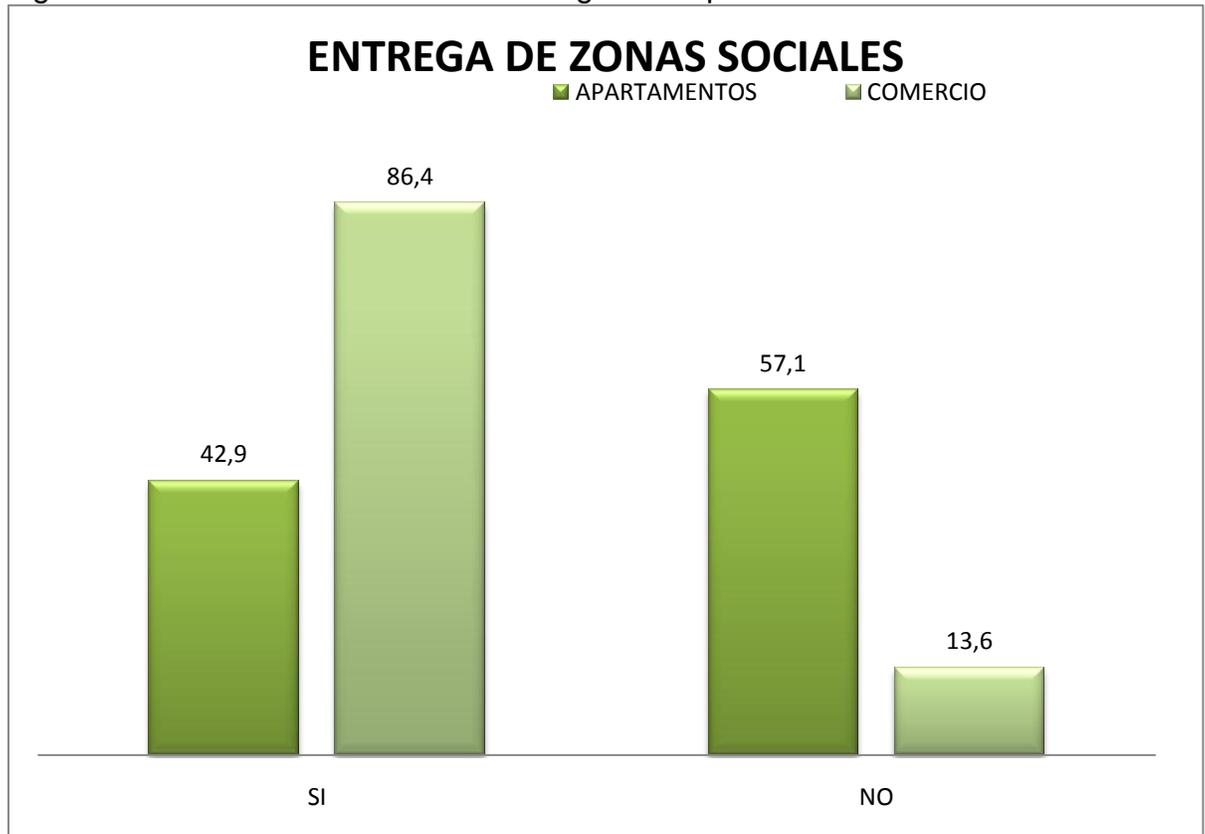
Figura 7. Resultados de encuesta. Atención de las constructoras ante las reclamaciones.



Fuente: Autor

Respecto al campo indagatorio *¿Las zonas sociales fueron entregadas al mismo tiempo que el inmueble?* (Figura 8), se aprecia que esta afecta más a los conjuntos de vivienda en un 57 % contra un 14% de no entrega a tiempo para los inmuebles comerciales

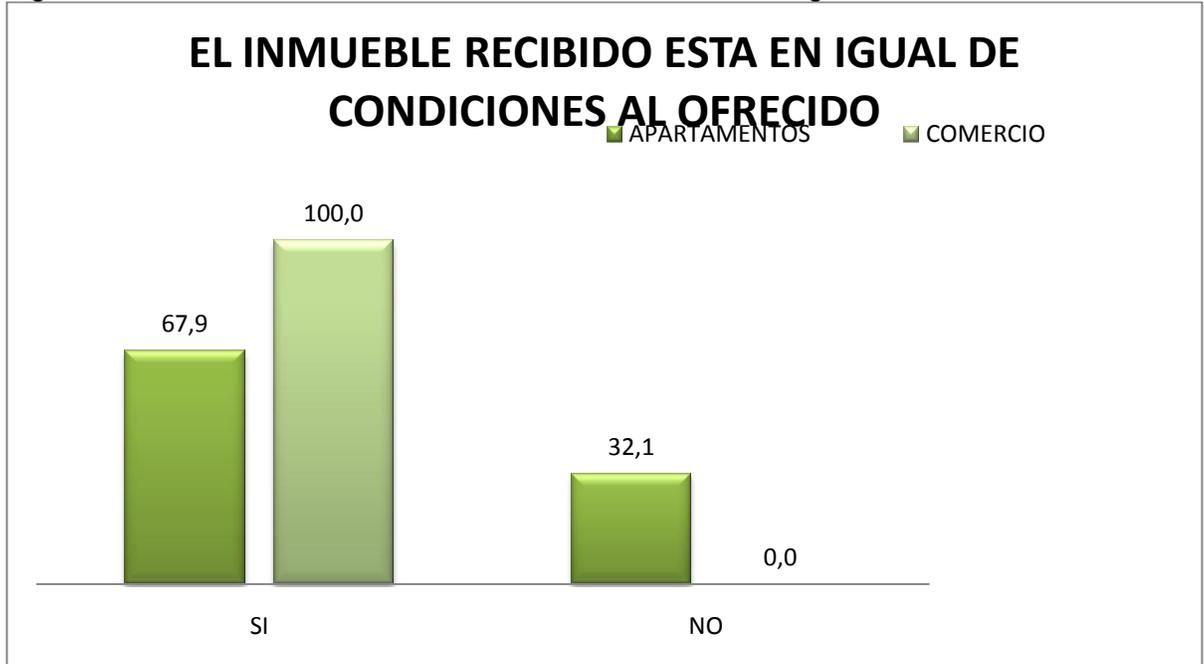
Figura 8. Resultados de encuesta. Entrega a tiempo de zonas sociales.



Fuente: Autor

Respecto al campo indagatorio *¿El inmueble recibido está en iguales condiciones al ofrecido?* (Figura 9), muestra que el sector comercial considera que recibe el inmueble que compró, mientras que en la adquisición de vivienda un 32.1% considera que no recibió el inmueble que esperaba.

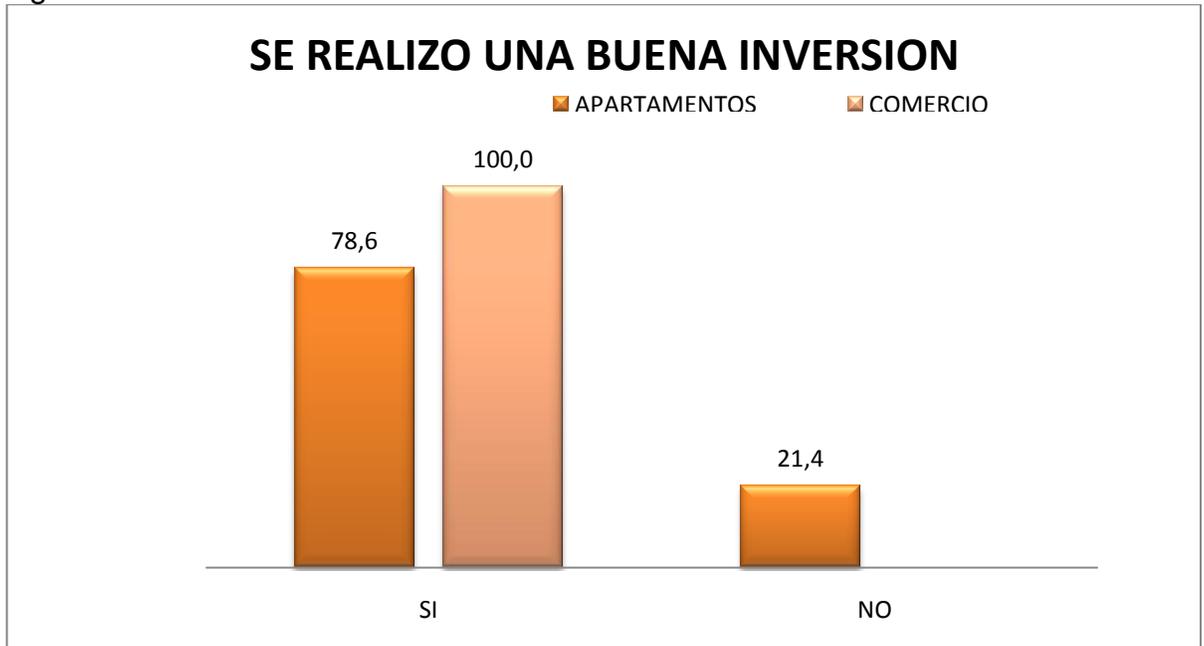
Figura 9. Resultados de encuesta. Inmueble recibido es igual al ofrecido.



Fuente: Autor

En la Figura 10. se refleja que los inversionistas están satisfechos con la compra de sus locales comerciales, y los propietarios de los apartamentos están a gusto en un 79 % contra un 21% que están incòmodos con la inversión realizada.

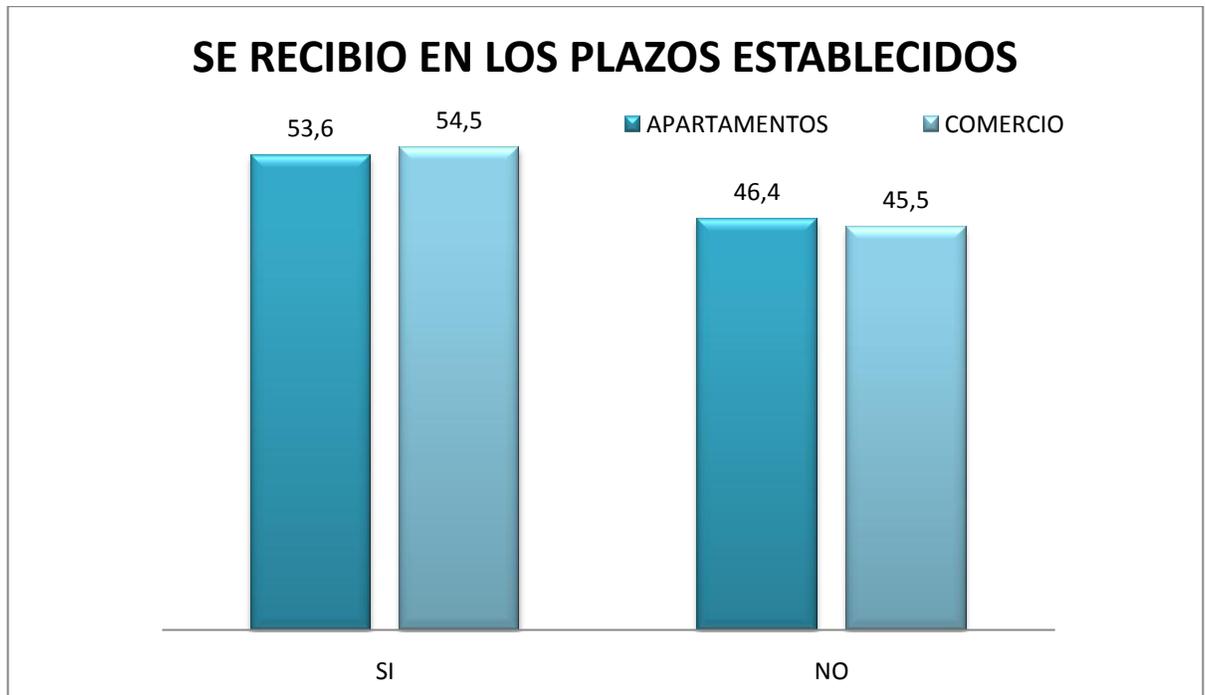
Figura 10. Resultados de encuesta. Realizó una buena inversión.



Fuente: Autor

El cumplimiento en las entregas de los inmuebles fue otro criterio considerado en los campos indagatorios de la encuesta. Es así como, a la pregunta relacionada con la fecha de recibo de los inmuebles en el plazo establecido (Figura 11), un 54%, en promedio de los compradores de vivienda como de locales responden afirmativamente en que si se da el cumplimiento en los tiempos programados.

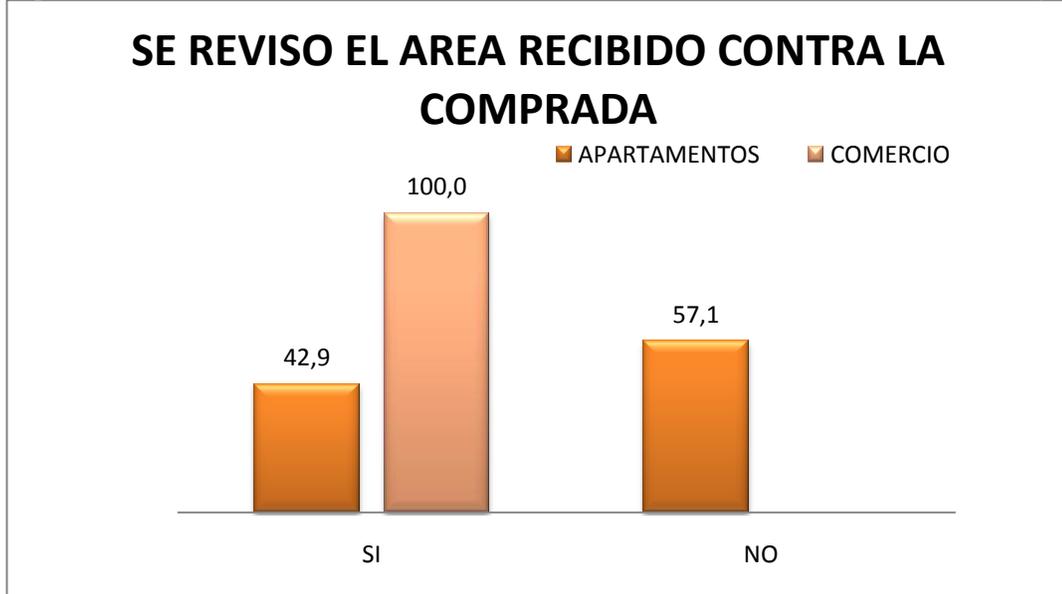
Figura 11. Resultados de encuesta. Recibió el inmueble en el plazo establecido.



Fuente: Autor

La revisión del inmueble es una labor que debe ser realizada por los compradores. La Figura 12 muestra que los propietarios de locales son quienes realizan esta revisión. Esto puede asociarse al alto costo del inmueble comercial ante lo cual se debe verificar lo que se recibe.

Figura 12. Resultados de encuesta. Revisó el área recibida contra la comprada.



Fuente: Autor

Respecto al campo indagatorio *¿el inversionista se siente cómodo con la inversión?* (Figura 13), se aprecia que en el comercio están muy satisfechos con el negocio concretado y los compradores de vivienda están muy conformes en un 68%. Se constituye, entonces, un reto para el constructor el lograr recuperar el 32% faltante en aquellos que adquieren vivienda, que son clientes potenciales o los mejores referentes para futuros proyectos.

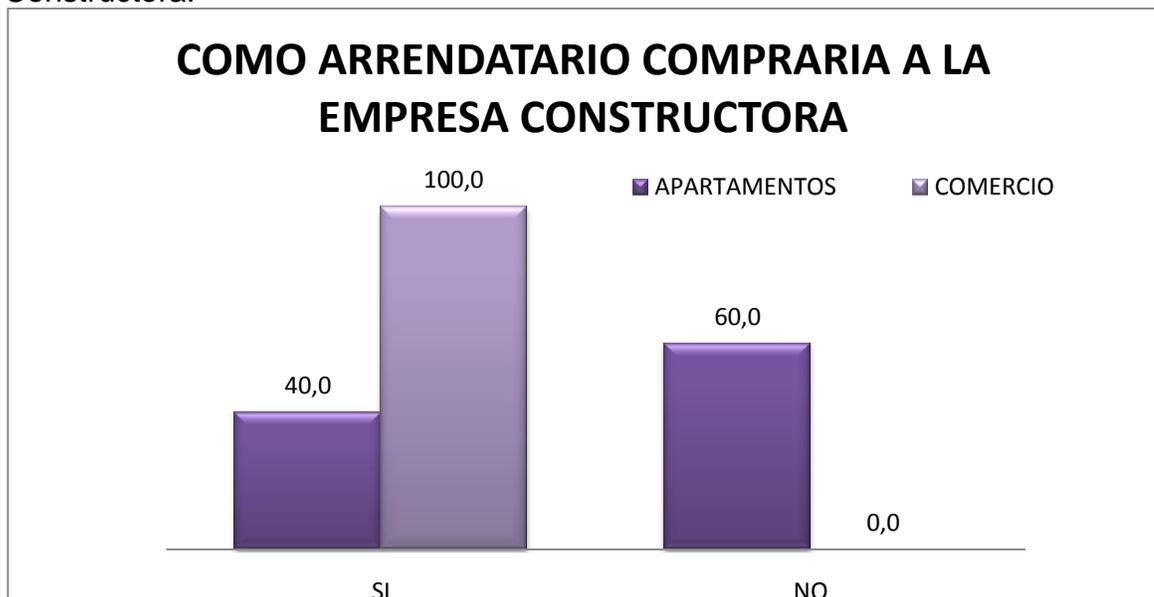
Figura 13. Resultados de encuesta. Se siente conforme con la inversión.



Fuente: Autor

Este estudio preliminar permitió conocer el grado de aceptación que tienen los locales comerciales, frente a las unidades residenciales (Figura 14). Se encontró, que el cien por ciento de los propietarios de locales encuestados consideran que comprarían a la empresa constructora encargada de la construcción del local en donde tienen su negocio. Sin embargo, tan solo un 40% de los clientes de viviendas familiares compraría a los mismos constructores de la vivienda que están habitando.

Figura 14. Resultados de encuesta. Como arrendatario compraría a la Constructora.



Fuente: Autor

Las observaciones generales que de este estudio se desprenden son:

- En las construcciones de vivienda se evidencia mayor cantidad de fallas e inconformismo por parte de los inversionistas, teniendo en cuenta que este tipo de obras tienen más complejidad, poseen mayor cantidad de divisiones, se presentan con cierta calidad de acabados en pisos, muros, entre otros; comparado con las obras de tipo comercial, que son obras con espacios abiertos, con menos divisiones y con acabados sencillos o prácticamente sin ningún tipo de acabado. En nuestro medio las constructoras se muestran receptivas cuando se solicita la reparación de fallas encontradas en los diversos inmuebles.
- Una de las fallas repetitivas es la relacionada con el área de los parqueaderos, ya que con las nuevas normas donde se exige mayor número de parqueos tanto de visitante como a cada inmueble, los constructores reducen al máximo sus medidas incomodando bastante a sus ocupantes.

- En la adquisición de los inmuebles es frecuente el uso del sistema de permuta en la compra de obras de tipo comercial comparado con la adquisición de vivienda que en este negocio es de poca utilización. La utilización del leasing es una práctica comercial no difundida a nivel de Bucaramanga; la misma, puede convertirse en una alternativa para compra de vivienda para aquellos que no puedan tener el capital para una cuota inicial de un inmueble.
- El valor del metro cuadrado influye notablemente en la toma de decisión en la escogencia del tipo de inmueble teniendo en cuenta que el valor de este en las obras de tipo comercial es superior al de las obras de vivienda, adicionalmente que en ese tipo de obras el propietario debe invertir una suma superior para dar acabados a los mismos.
- Al recibo de los inmuebles los propietarios de las obras de tipo comercial se preocupan por comparar el área comprada contra el área entregada, en consideración que el valor del metro cuadrado influye en la compra, y en la compra de vivienda no se presenta este tipo de accionar teniendo en cuenta que los propietarios se preocupan más por el tipo y calidad de acabados y de espacios entregados.
- Las vallas publicitarias y avisos clasificados se constituyen en un sistema de divulgación de los proyectos. Sin embargo, se reconoce que el internet puede llegar a ser una herramienta útil de consulta. Lo importante es que la página web del proyecto incluya la información completa para que el cliente (comprador) pueda generarse los criterios para la selección correcta del inmueble.
- Se destaca notablemente que la mayoría de los propietarios y/o arrendatarios invertirían nuevamente dentro sus posibilidades en las constructoras que desarrollaron los proyectos, lo que destaca la confiabilidad en las mismas en nuestro medio.

5. RECOMENDACIONES PARA UNA ACERTADA INVERSION EN FINCA RAIZ

“Para realizar una buena compra se requiere de una disposición especial por parte del cliente y un conocimiento del producto” [10]. El cliente, en este caso el comprador del bien inmueble, en la mayoría de los casos será el usuario. Por lo tanto, se requiere invertir tiempo para evaluar las ventajas y las desventajas entre un proyecto y otro. Se hace necesario, por lo tanto, el aprender a formular las preguntas correctas que permitan mejorar el conocimiento de lo que se está adquiriendo, proyectando con ello la satisfacción al adquirir el producto final. Existen unas recomendaciones generales, extractadas de este estudio, con las cuales se hace una aproximación para la acertada selección de bienes inmuebles (Tabla No 1 Guía para una acertada inversión en finca raíz).

Para efectos del proceso de adquisición de un inmueble, es importante también conocer los derechos que tiene un comprador, ya que durante el negocio deben cumplirse ciertos requisitos legales y otros de procedimiento esenciales para evitar malentendidos.

Entre los derechos más importantes de los compradores están los siguientes:

- El vendedor deberá entregarle todos los pagos de impuestos (predial y valorización) a la fecha de la escrituración. Los servicios públicos deben funcionar perfectamente.
- Así mismo, los linderos, nomenclatura y características del inmueble deben estar muy bien especificados en la escritura.
- Al momento de la entrega la propiedad debe estar libre de cualquier tipo de hipoteca, proceso de sucesión, desenglobe, embargos, pleitos pendientes, demandas civiles, gravámenes, censos, anticresis, contratos de arrendamiento por escritura pública, desmembraciones, condiciones resolutorias y patrimonio de familia.
- Toda la información entregada por el vendedor sobre el inmueble y sus características debe ser fidedigna.
- Con el inmueble deben entregarle copia del reglamento de propiedad horizontal, las últimas facturas de los servicios públicos pagas y en los planos arquitectónicos, hidrosanitarios y eléctricos
- Poder pasar a su nombre las cuentas de los servicios públicos.

- En caso de que el vendedor le incumpla con alguna de las condiciones poder cobrar una indemnización, la cual debe estipularse en los acuerdos a que lleguen las partes.
- Una vez cumplido los respectivos trámites, el vendedor pierde la potestad sobre el bien por lo que el vendedor tiene total autonomía sobre este, salvo las regulaciones de urbanismo, normas de convivencia y/o reglamento de propiedad horizontal correspondiente, entre otros.
- Que se le indique explícitamente el uso del suelo o destino que se le puede dar a la propiedad.
- El vendedor debe pagar, el valor o porcentaje correspondiente a los gastos de derechos notariales (escritura), boleta fiscal y registro. La retención en la fuente que deba realizarse sobre el precio de venta será en su totalidad a cargo del vendedor.
- El vendedor debe entregarle todas las copias de las llaves de acceso al inmueble y de las puertas de cuartos, etc.
- Deben entregarle el inmueble limpio y listo para habitar.[8]
- El vendedor debe entregar el manual de uso del inmueble.

Tabla 1. Guía para una acertada inversión en finca raíz.

Aspectos a considerar	Realizado	No realizado
1. Para ubicar un inmueble en el que se quiera invertir, debe consultar los clasificados, revistas especializadas, inmobiliarias, internet.		
2. Recuerde que si elige encontrar el inmueble con las Inmobiliarias o comisionistas, la comisión que es hasta de un 3 %, la debe cancela el vendedor.		
3. Compare opciones de área, precios y revise su presupuesto (financiación). <i>(Realice un cuadro comparativo de las opciones encontradas, esto le facilitará la decisión)</i>		
4. Revise vías de acceso. - Cerciórese que el proyecto cuenta con buenas vías de acceso - De fácil evacuación		
5. Revise las rutas de transporte urbano		
6. Revise el uso del suelo. - Cerciórese en lo posible directamente con la curaduría urbana - O en la secretaria de planeación del Municipio. <i>(Bucaramanga cuenta con dos curadurías. La No. 1 del Arq. FARID NUMA HERNÁNDEZ, y la No.2 del Ing., ALONSO BUTRON. La consulta es gratuita.)</i>		
7. Revise el estrato al que pertenece el proyecto, o el inmueble. (Esta información es de público conocimiento y se la ofrecen en las curadurías urbanas)		
8. Revise que el proyecto cuenta con licencia de construcción y que vigencia tiene. <i>(Esta información la puede obtener de la valla informativa del proyecto al acceso del mismo, de lo contrario con la dirección la puede consultar en la curaduría o en la Secretaría de Planeación)</i>		
9. Revise que el proyecto cuenta con servicios públicos aprobados. <i>(Mediante una llamada telefónica a las empresas prestadoras del servicio - ESSA, AMB, EMPAS- y con la dirección o el nombre del proyecto , le proporcionan la información)</i>		
10. Visite las zonas aledañas al proyecto. Verifique la cercanía al proyecto de: - Centros médicos. - Supermercados o almacenes de cadena - Parques recreacionales - Centros religiosos - Centro educativos - Droguerías		
11. Indague con un perito inmobiliario los índices de valorización del sector. <i>(Esto le permite conocer el valor de las construcciones en el sector y la variación en el tiempo del mismo)</i>		
12. Procure dialogar con vecinos para indagar sobre referencias del predio y del sector.		
13. Solicite el certificado de libertad y tradición del inmueble, en la Oficina de registro e Instrumentos públicos de la ciudad.		
14. Una vez escogido el inmueble a comprar, realice con el vendedor la Promesa de compraventa. En este documento se redacta el precio y la forma de pago, cuando le entregan el inmueble y cuando se firma la escritura, entre otros aspectos.		

<p>15. Si es un inmueble nuevo, solicítelo al vendedor el diligenciamiento del Acta de preentrega, donde se debe consignar los posibles inconformismos y el compromiso a efectuar las reparaciones en un tiempo limitado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revise Área comprada vs. Área recibida <i>(Consulte un perito inmobiliario, en las páginas amarillas También puede consultar a un conocedor del tema –Arquitecto o ingeniero- o visitar un Centro de Proyección Social de Universidades del sector que tengan programa de Ingeniería Civil o Arquitectura)</i> - Revise el estado de entrega: Enchapes, pisos, cocina, ventanería, puertas, humedades, grietas, muros, pintura, closets, grifos, instalaciones eléctricas, parqueadero, etc. <i>(Preferiblemente, invierta en la asesoría de un perito inmobiliario, esto le facilitará la revisión)</i> - Si no hay cumplimiento en las reparaciones, hacer las reclamaciones pertinentes. 		
<p>16. No firmar el Acta de entrega de transferencia de un bien, hasta que el constructor haya hecho las reparaciones solicitadas.</p>		
<p>17. Solicitar al constructor y/o vendedor el Acta de entrega de zonas comunes.</p>		
<p>18. Cumplidos los compromisos tanto del comprador como del vendedor se efectúa la correspondiente escritura pública en la Notaria indicada en la promesa de compraventa y se debe adjuntar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El documento de la promesa de compraventa - Copia de la escritura vigente - Certificado de Tradición y Libertad - Certificación del pago de valorización (Alcaldía del Municipio) - El último impuesto predial cancelado - Copia del reglamento de propiedad horizontal, si el bien está sometido al régimen y paz y salvo del administrador. - En caso de que se compre con hipoteca se requiere el certificado de Cámara de Comercio de la Financiera. 		
<p>19. La retención en la fuente la debe cancelar el vendedor y es el 1 % del valor de la venta y los gastos notariales se cancelan por partes iguales.</p>		
<p>20. Diligenciar la boleta fiscal y llevar la escritura definitiva para registrarla en la oficina de registro e instrumentos públicos. <i>(Esa diligencia la puede hacer Usted personalmente o se la hacen en la Notaria donde le hicieron la escritura)</i></p>		
<p>21. Ocho días después puede recoger la escritura legalizada en la Notaria y solicite un certificado de tradición del inmueble, donde ya aparecerá el nuevo dueño.</p>		
<p>22. CUMPLISTE CON TODOS LAS ETAPAS PARA UNA ACERTADA ADQUISICION DE VIVIENDA</p>		

6. CONCLUSIONES

El presente trabajo exploratorio aporta, al futuro comprador interesado en una inversión en finca raíz, información relacionada con los aspectos legales, financieros y técnicos que hagan de dicha inversión una decisión confiable, que satisfaga las necesidades, expectativas personales y/o financieras de quien invierte.

Las condiciones del mercado, las políticas del estado para créditos, los incentivos otorgados para quienes adquieren vivienda nueva, entre otras, están dadas para quienes deseen invertir lo realicen en finca raíz, bien sea comercio o vivienda. Se constituye, entonces, una responsabilidad en calidad de Gerentes e Interventores de proyectos inmobiliarios, en advertir sobre los aspectos que identifican una buena escogencia de proyectos, para el momento en que se tome la decisión de realizar dichas inversiones; además los aspectos que se deben observar y analizar en el momento de la entrega y/o recibo de los inmuebles.

Debido a la baja rentabilidad que producen las cuentas de ahorro, fiducias, CDT, etc., es muy buena opción la inversión en compra de finca raíz, lo importante es saber escoger el sector para que la valorización sea rápida, segura y rentable. Se evidencia que en Bucaramanga y las ciudades vecinas, el hecho de invertir en finca raíz ha sido un buen negocio desde hace varios años, comprobado con la gran cantidad de metros cuadrados licenciados por las curadurías y construidos en los últimos años.

Si las posibilidades de inversión son altas, es recomendable realizarla en locales comerciales, teniendo en cuenta que la rentabilidad es superior a la de vivienda. Además el mantenimiento de éstos es inferior, considerando que tiene menos espacios. En el momento Bucaramanga cuenta gran oferta de proyectos inmobiliarios especializados en oficinas y locales comerciales.

Cuando se habla de inmuebles que tienen fallas de construcción en la etapa de post venta, no se puede generalizar, debido a que en Bucaramanga existen Empresas dedicadas a la construcción de proyectos, con mucha trayectoria, que tienen implementado su sistema de gestión de la calidad donde la atención al cliente es prioritaria, le dan la importancia que éste se merece y le brindan satisfacción a sus necesidades, para que en un futuro éste traiga nuevos compradores.

En un foro de la Cámara de la Construcción (Camacol) en septiembre de 2006, los constructores reconocieron que hay fallas en la post venta de inmuebles, que deben atender mejor a los compradores quienes, de todas formas, también deben saber cuándo y cómo quejarse. Y es que el proceso es dispendioso para todas las partes cuando el cliente eventualmente encuentra que hay deficiencias en la

vivienda que ha comprado. Por esta razón Camacol considera imprescindible crear el Manual del propietario, promover mecanismos de información para los compradores y revisar el Estatuto del Consumidor. A la fecha no existe dicho manual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] M. d. P. Duque, N. Arango, M Morales, J. d. Ortiz, C. M. Bernal y J.C. Aldana. Revista EIA. ISSN 1794-1237, Número 4 p, 67-80. Noviembre 2005. Escuela de Ingeniería de Antioquia. Medellín. Colombia.
- [2] Kraig Knutson, Clifford J. Schexnayder, Christine M. Fiori, Richard E. Mayo. Construction management fundamentals, second edition.
- [3] Bautista Baquero Miguel Angel, Gerencia de proyectos de construcción inmobiliaria, fundamentos para la gestión de la calidad, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá 2007, pp 94-97.
- [4] NORMA NTC-ISO 10006. Numeral 5.2.1 La satisfacción de las necesidades declaradas e implícitas del cliente y otras partes interesadas, es de importancia primordial.
- [5] Boletín 28, Artículo guía del Inversionista cuidadoso, Superintendencia Financiera, Junio 28 de 2006.
- [6] Portafolio.com.co. Casa editorial el Tiempo.
- [7] Normas legales. Superintendencia Financiera de Colombia. Encargos Fiduciarios.
- [8] Metrocuadrado.com. Casa editorial el Tiempo. Marzo 2 de 2009.
- [9] Notaría Novena de Bucaramanga.
- [10] M.Morales, J.D. Ortiz, J.E. Guerra, J.C. Aldana, M. d P. Duque, Sistema de gestión de las reclamaciones en empresas constructoras. Pags 103, 115,153, 155

Anexo A. FORMATO DE ENCUESTA REALIZADA. ESTA ENCUESTA HACE PARTE DE UN TRABAJO DE INVESTIGACIÓN ADELANTADO POR ESTUDIANTES DE LA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA E INTERVENTORIA DE OBRAS CIVILES. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN EN ESTE ESTUDIO.

Es Ud. propietario del inmueble
 Si No

A) Adquirió el inmueble por

Crédito hipotecario

Pago de contado

Leasing de vivienda

Otro – Cual _____

B) De qué forma se enteró del proyecto:

Por Internet

Periódico

Un amigo

Valla publicitaria

Otro Cual? _____

C) La selección de la compra estuvo motivada por:

Precio

Constructora

Diseño

Localización

Otros Cual? _____

D) Identifique las fallas que encontró en el inmueble recibido:

Grifos Enchape de baños cocina
 pisos, Ventanería Puertas
 Closets Humedades _____

Parqueadero (el carro no cabe).

Dimensiones (no “cabén” los muebles)
Muros, grietas , pintura, Eq. de cocina
y de gas, calentador , horno , cocineta
 ,(mal funcionamiento)

E) Las Zonas Sociales fueron entregadas al mismo tiempo que el inmueble

Si No, De cuanto fue la demora
 Meses

F) Cuando reportó las fallas del inmueble, la empresa constructora le atendió rápidamente?

Si No Casi Siempre Nunca.

G) Considera que recibió el inmueble con las características que creía había comprado?

Si No
Porque _____.

H) Considera que realizó una buena inversión al comprar este inmueble?

Si No

I) La empresa constructora le entregó el inmueble en los plazos establecidos?

Si No, De cuanto fue la demora
 Meses

J) Reviso el área, comparando lo comprado contra lo entregado?

Si No

K) Compraría a la empresa que vendió el inmueble?

Si No

L) Se siente conforme con la inversión realizada

Si No

Porque?

Quisiera añadir información que le permita a futuros compradores adquirir un inmueble que satisfaga sus necesidades?

Los ítems D y K, se contestarán en caso de ser arrendatario.

**Anexo B. SIMULACION CREDITO EN PESOS, CUOTA FIJA, POR CINCUENTA
MILLONES DE PESOS (\$50.000.000.00) PARA PAGO A QUINCE AÑOS (180 MESES)**

No. CUOTA	ABONO CAPITAL	ABONO INTERESES	VALOR CUOTA	SALDO	No. CUOTA	ABONO CAPITAL	ABONO INTERESES	VALOR CUOTA	SALDO
1	101.649	493.179	594.828	49.898.351	40	149.056	445.772	594.828	45.044.695
2	102.652	492.177	594.828	49.795.699	41	150.526	444.302	594.828	44.894.169
3	103.664	491.164	594.828	49.692.035	42	152.011	442.817	594.828	44.742.158
4	104.687	490.142	594.828	49.587.348	43	153.510	441.318	594.828	44.588.648
5	105.719	489.109	594.828	49.481.629	44	155.024	439.804	594.828	44.433.623
6	106.762	488.066	594.828	49.374.867	45	156.554	438.275	594.828	44.277.070
7	107.815	487.013	594.828	49.267.052	46	158.098	436.731	594.828	44.118.972
8	108.879	485.950	594.828	49.158.173	47	159.657	435.171	594.828	43.959.315
9	109.953	484.876	594.828	49.048.220	48	161.232	433.596	594.828	43.798.083
10	111.037	483.791	594.828	48.937.183	49	162.822	432.006	594.828	43.635.261
11	112.132	482.696	594.828	48.825.051	50	164.428	430.400	594.828	43.470.832
12	113.238	481.590	594.828	48.711.813	51	166.050	428.778	594.828	43.304.782
13	114.355	480.473	594.828	48.597.458	52	167.688	427.140	594.828	43.137.094
14	115.483	479.345	594.828	48.481.974	53	169.342	425.486	594.828	42.967.752
15	116.622	478.206	594.828	48.365.352	54	171.012	423.816	594.828	42.796.740
16	117.773	477.056	594.828	48.247.580	55	172.699	422.129	594.828	42.624.041
17	118.934	475.894	594.828	48.128.645	56	174.402	420.426	594.828	42.449.639
18	120.107	474.721	594.828	48.008.538	57	176.123	418.706	594.828	42.273.516
19	121.292	473.536	594.828	47.887.246	58	177.860	416.968	594.828	42.095.656
20	122.488	472.34	594.828	47.764.757	59	179.614	415.214	594.828	41.916.042
21	123.697	471.132	594.828	47.641.061	60	181.386	413.442	594.828	41.734.656
22	124.917	469.912	594.828	47.516.144	61	183.175	411.653	594.828	41.551.481
23	126.149	468.679	594.828	47.389.995	62	184.982	409.846	594.828	41.366.499
24	127.393	467.435	594.828	47.262.602	63	186.806	408.022	594.828	41.179.693
25	128.650	466.179	594.828	47.133.953	64	188.649	406.179	594.828	40.991.044
26	129.919	464.91	594.828	47.004.034	65	190.510	404.319	594.828	40.800.534
27	131.200	463.628	594.828	46.872.834	66	192.389	402.439	594.828	40.608.145
28	132.494	462.334	594.828	46.740.340	67	194.286	400.542	594.828	40.413.859
29	133.801	461.027	594.828	46.606.539	68	196.203	398.625	594.828	40.217.656
30	135.121	459.707	594.828	46.471.418	69	198.138	396.690	594.828	40.019.518
31	136.454	458.375	594.828	46.334.964	70	200.092	394.736	594.828	39.819.426
32	137.799	457.029	594.828	46.197.165	71	202.066	392.762	594.828	39.617.359
33	139.159	455.67	594.828	46.058.006	72	204.059	390.769	594.828	39.413.300
34	140.531	454.297	594.828	45.917.475	73	206.072	388.756	594.828	39.207.228
35	141.917	452.911	594.828	45.775.557	74	208.105	386.724	594.828	38.999.124
36	143.317	451.511	594.828	45.632.240	75	210.157	384.671	594.828	38.788.967
37	144.731	450.097	594.828	45.487.509	76	212.230	382.598	594.828	38.576.737
38	146.158	448.670	594.828	45.341.351	77	214.323	380.505	594.828	38.362.413
39	147.600	447.228	594.828	45.193.751	78	216.437	378.391	594.828	38.145.976

Viene Anexo B.

No. CUOTA	ABONO CAPITAL	ABONO INTERESES	VALOR CUOTA	SALDO	No. CUOTA	ABONO CAPITAL	ABONO INTERESES	VALOR CUOTA	SALDO
79	218.572	376.256	594.828	37.927.404	118	320.509	274.319	594.828	27.490.769
80	220.728	374.100	594.828	37.706.675	119	323.671	271.157	594.828	27.167.098
81	222.905	371.923	594.828	37.483.770	120	326.863	267.965	594.828	26.840.235
82	225.104	369.724	594.828	37.258.666	121	330.087	264.741	594.828	26.510.147
83	227.324	367.504	594.828	37.031.342	122	333.343	261.485	594.828	26.176.804
84	229.567	365.262	594.828	36.801.775	123	336.631	258.197	594.828	25.840.173
85	231.831	362.997	594.828	36.569.944	124	339.952	254.877	594.828	25.500.221
86	234.118	360.711	594.828	36.335.827	125	343.305	251.524	594.828	25.156.917
87	236.427	358.401	594.828	36.099.400	126	346.691	248.137	594.828	24.810.226
88	238.759	356.069	594.828	35.860.641	127	350.111	244.718	594.828	24.460.115
89	241.114	353.714	594.828	35.619.527	128	353.564	241.264	594.828	24.106.551
90	243.492	351.336	594.828	35.376.035	129	357.051	237.777	594.828	23.749.500
91	245.894	348.934	594.828	35.130.141	130	360.573	234.255	594.828	23.388.927
92	248.319	346.509	594.828	34.881.822	131	364.130	230.699	594.828	23.024.797
93	250.769	344.060	594.828	34.631.054	132	367.721	227.107	594.828	22.657.076
94	253.242	341.586	594.828	34.377.812	133	371.348	223.480	594.828	22.285.728
95	255.74	339.088	594.828	34.122.072	134	375.011	219.817	594.828	21.910.717
96	258.262	336.566	594.828	33.863.810	135	378.710	216.118	594.828	21.532.007
97	260.810	334.019	594.828	33.603.000	136	382.446	212.383	594.828	21.149.561
98	263.382	331.446	594.828	33.339.617	137	386.218	208.610	594.828	20.763.343
99	265.980	328.848	594.828	33.073.637	138	390.027	204.801	594.828	20.373.316
100	268.604	326.225	594.828	32.805.034	139	393.874	200.954	594.828	19.979.442
101	271.253	323.575	594.828	32.533.781	140	397.759	197.069	594.828	19.581.682
102	273.929	320.900	594.828	32.259.852	141	401.683	193.146	594.828	19.179.999
103	276.631	318.198	594.828	31.983.221	142	405.645	189.184	594.828	18.774.355
104	279.359	315.469	594.828	31.703.862	143	409.646	185.182	594.828	18.364.709
105	282.115	312.714	594.828	31.421.748	144	413.686	181.142	594.828	17.951.022
106	284.897	309.931	594.828	31.136.850	145	417.767	177.061	594.828	17.533.256
107	287.707	307.121	594.828	30.849.143	146	421.888	172.941	594.828	17.111.368
108	290.545	304.283	594.828	30.558.598	147	426.049	168.779	594.828	16.685.319
109	293.411	301.417	594.828	30.265.187	148	430.251	164.577	594.828	16.255.068
110	296.305	298.523	594.828	29.968.882	149	434.495	160.333	594.828	15.820.573
111	299.228	295.601	594.828	29.669.654	150	438.781	156.048	594.828	15.381.792
112	302.179	292.649	594.828	29.367.475	151	443.109	151.720	594.828	14.938.683
113	305.160	289.669	594.828	29.062.315	152	447.479	147.349	594.828	14.491.204
114	308.170	286.659	594.828	28.754.146	153	451.893	142.935	594.828	14.039.311
115	311.209	283.619	594.828	28.442.936	154	456.350	138.478	594.828	13.582.961
116	314.279	280.549	594.828	28.128.657	155	460.852	133.977	594.828	13.122.109
117	317.379	277.449	594.828	27.811.278	156	465.397	129.431	594.828	12.656.712

Viene Anexo B.

No. CUOTA	ABONO CAPITAL	ABONO INTERESES	VALOR CUOTA	SALDO
157	469.988	124.841	594.828	12.186.724
158	474.624	120.205	594.828	11.712.101
159	479.305	115.523	594.828	11.232.796
160	484.033	110.796	594.828	10.748.763
161	488.807	106.021	594.828	10.259.956
162	493.628	101.200	594.828	9.766.328
163	498.497	96.331	594.828	9.267.830
164	503.414	91.414	594.828	8.764.416
165	508.380	86.449	594.828	8.256.036
166	513.394	81.434	594.828	7.742.642
167	518.458	76.370	594.828	7.224.184
168	523.572	71.256	594.828	6.700.612
169	528.736	66.092	594.828	6.171.876
170	533.951	60.877	594.828	5.637.925
171	539.218	55.610	594.828	5.098.706
172	544.537	50.292	594.828	4.554.170
173	549.908	44.920	594.828	4.004.262
174	555.332	39.496	594.828	3.448.930
175	560.809	34.019	594.828	2.888.120
176	566.341	28.487	594.828	2.321.779
177	571.927	22.901	594.828	1.749.852
178	577.568	17.260	594.828	1.172.284
179	583.265	11.563	594.828	589.018
180	589.018	5.810	594.828	0

Anexo C. PROMESA DE COMPRAVENTA DE BIEN INMUEBLE, FORMAS MINERVA No 1, COMPRADA EL 28 DE NOV. DE 2010. FACTURA FM 0075218

PROMESA DE COMPRAVENTA DE BIEN INMUEBLE
minerva[®] No. 1

LUGAR Y FECHA DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO: _____

PROMETIENTE (S) VENDEDOR (ES):

Nombre Identificación:

Nombre Identificación:

Dirección:

PROMETIENTE (S) COMPRADOR (ES):

Nombre Identificación:

Nombre Identificación:

Dirección:

Las partes convienen celebrar el presente contrato de promesa de compraventa, que se rige con las normas aplicables sobre la materia y en especial por las siguientes cláusulas:

PRIMERA OBJETO:-EL PROMETIENTE VENDEDOR se obliga a vender al PROMETIENTE COMPRADOR, quien a su vez se obliga a comprar el bien inmueble que se describe a continuación:

Bien ubicado en la calleNourbanización o barriode la ciudad, conmetros cuadrados y alinderado de manera general así:

Por el norte, con.....; Por el sur, con.....; Por el oriente, con.....;

Por el occidente con.....,

Con cedula catastral No _____, y con No de nomenclatura_____.

SEGUNDA TRADICIÓN.- El bien inmueble que por este contrato se promete vender por una parte, y comprar por la otra, lo adquirió el prometiente vendedor por compra hecha a el señor (a) _____, según consta en la escritura pública No _____ de dd/mm/aaaa, expedida por la Notaria _____ del circulo de _____ la cual fue registrada el dd/mm/aaaa, en el folio de matricula inmobiliaria No. _____ de la oficina de Registro de instrumentos Públicos (Principal o seccional) del Circulo de _____.

TERCERA. OTRAS OBLIGACIONES.- EL PROMETIENTE VENDEDOR se obliga a transferir el dominio del inmueble objeto del presente contrato, libre de hipotecas, demandas civiles, embargos, condiciones resolutorias, pleito pendiente, censos, anticresis y, en general, de todo gravamen o limitación del dominio y saldrá al saneamiento en los casos de la ley. También se obliga al PROMETIENTE VENDEDOR a entregar el paz y salvo de impuestos, tasas, contribuciones causadas hasta la fecha de la escritura pública de compraventa.

CUARTA. PRECIO. – El precio del inmueble prometido en venta es de (\$) _____)
_____ moneda corriente,

suma que el *PROMETIENTE COMPRADOR* pagara al *PROMETIENTE VENDEDOR* así:

a) (\$) _____) _____ A la

fecha de la firma del presente contrato. Dicha suma será cancelada en efectivo (o cualquier forma de pago).

b) El saldo, es decir, la suma de (\$) _____) _____

al tiempo del otorgamiento de la escritura publica correspondiente.

QUINTA. ARRAS. La cantidad de (\$) _____) _____

Que el *PROMETIENTE VENDEDOR* declara haber recibido del *PROMETIENTE COMPRADOR* a satisfacción, se entrega a titulo de arras confirmatorias del acuerdo prometido y serán abonadas al precio total al momento de perfeccionarse el objeto de esta promesa.

SEXTA. CLAUSULA PENAL.- Los prometiotes establecemos para el caso de incumplimiento una multa de valor igual a la entregada como arras si el incumplimiento es de parte de PROMETIENTE COMPRADOR quien entonces perderá el valor dado; y si el incumplimiento es por parte del PROMETIENTE VENDEDOR este devolverá al prometiente comprador el doble del valor indicado como arras.

SEPTIMA. OTORGAMIENTO.-La escritura publica que deberá otorgarse con el fin de perfeccionar la venta prometida del inmueble alinderado en la cláusula primera, se otorgara en la Notaria _____ (_____), del Circulo de _____ el dd/mm/aaaa a las 00:00 A.M/PM.

OCTAVA. PRORROGA.- Solo se podrá prorrogar el termino para el cumplimiento de las obligaciones que por este contrato se contraen, cuando así lo acuerden las partes por escrito, mediante cláusulas que se agregue al presente instrumento, firmado por ambas por lo menos con dos días hábiles de anticipación al termino inicialmente señalado para la extensión de la escritura publica.

NOVENA. ENTREGA.- En la fecha del otorgamiento de la escritura pública el PROMETIENTE VENDEDOR hará la entrega material del inmueble al PROMETIENTE COMPRADOR, con sus mejoras, anexidades, usos y servidumbre, y elaboraran un acta para constancia de la diligencia.

DECIMA. GASTOS.- Los gastos que ocasione la firma de este contrato, los que demanden el otorgamiento de la escritura pública de compraventa, los de beneficencia, así como, la autorización y registro de la escritura pública de compraventa serán de cargo de las dos partes por mitades.

CLAUSULAS ADICIONALES

Los contratantes, leído el presente documento dan su asentamiento expresamente a los estipulado y firman como aparece, ante testigos que lo suscriben, en la ciudad de _____, el día (____), del mes de _____, del año _____ en dos ejemplares, uno para cada prometiente.

VENDEDOR

COMPRADOR

Nombre:

Nombre:

C.C. o Nit:

C.C o Nit:

Anexo D. ACTA DE PREENTREGA

ACTA DE PREENTREGA

Empresa: _____ Proyecto: _____ Hoja: _____ De: _____

Inmueble: _____ Responsable de la pre entrega: _____

Zona común: _____ Responsable de recibir: _____

Otras: _____ Fecha: _____

Se recibió el inmueble de referencia:

- a) A entera satisfacción
- b) Con observaciones, que se describen a continuación

ACTIVIDAD A REALIZAR	FECHA LIMITE DE REPARACION DD/MM/AA	OBSERVACIONES O TRATAMIENTO DADO	REVISADO Vo. Bo. (V)

Comentarios: _____

Por el responsable de recibir:

Por el responsable de entregar:

Firma: _____

Firma: _____

Anexo E. ACTA DE ENTREGA TRANSFERENCIA DE UN BIEN

Acta de Entrega Transferencia de un Bien

En el municipio ____, el día__ del mes ___ de___, en el proyecto ____, ubicado en la dirección ____, se reunieron por una parte, (representante de la empresa) ____, obrando en nombre y representación de la sociedad comercial (nombre de la empresa) a cuyo cargo se encuentra la promoción y venta del proyecto denominado (nombre del proyecto)__, y quien adelante se denominara EL VENDEDOR y, por la otra el (los) Acta 2. Acta de entrega transferencia de un bien señor (es) _____ en su carácter de COMPRADOR(ES), con el fin de hacer entrega real y material del inmueble.

Recorrido (s) e inspeccionado (s) detenida y cuidadosamente el (los) inmueble (s), objeto del contrato de Orden y/o promesa de compraventa, se deja expresa constancia de que el VENDEDOR ha hecho entrega real y material en la fecha, de el (los) inmueble (s) referido (s), a EL (LOS) COMPRADOR (ES), quien (es) declara (n):

____ Recibido (s) a entera satisfacción

____ Recibido (s) con observaciones según formato atención de reclamos

El constructor se compromete a solucionar estas observaciones

A partir de la fecha de esta acta de entrega, queda (n) de cuenta de EL (LOS) COMPRADOR (S), todos los gastos que demande el sostenimiento de el (los) inmueble (s) como son: Servicios de gas, la cuota de administración, el predial servicios de acueducto y alcantarillado, energía, que se calcularan de acuerdo con la lectura de los contadores: Contador Acueducto: No ____ Lectura: _____

Contador de energía: No ____ Lectura: _____

Si EL (LOS) COMPRADOR (ES), tiene (n) crédito aprobado en un Banco, debera (n) pagar cuota mes vencida equivalente a la cuota mensual del banco, hasta el perfeccionamiento del crédito.

Se hace constar de manera expresa, que también será (n) cargo de EL (LOS) COMPRADOR (ES) de acuerdo con el coeficiente de copropiedad, los impuestos de valorización que se derramen en cualquier momento sobre los predios en los cuales se levanta el edificio, a partir de la firma del contrato de Orden de Promesa de compraventa, ya se trate de nuevas obras o de reajustes a las anteriores.

De conformidad con el artículo 1607 del código civil, desde este momento EL (LOS) COMPRADOR (ES) asume(n) todos los riesgos respecto del inmueble.

NOTAS DE INTERES

- El crédito se subrogara a partir del día ___ de ___ del año___.
- Recuerden que a partir de la fecha de entrega material de el (los) inmueble (s) deben pagar al VENDEDOR, una cuota mes vencida equivalente a la cuota mensual del banco, hasta que el saldo sea efectivamente pagado o subrogado.
- Recuerden pagar las cuotas pendientes de la cuota inicial según lo pactado e la promesa de compraventa.
- Durante el proceso constructivo es nombrada una administración provisional, que será reemplazada por el administrador elegido por la asamblea de copropietarios, a partir del momento que esta ocupado el ___% del proyecto.

Se hace entrega de:

Manual del usuario según lista adjunta, proceso de reclamación, reglamento de propiedad horizontal. El propietario acepta los términos, condiciones y recomendaciones escritos en la presente acta de entrega los cuales declara haber leído y entendido. Para constancia se firman tres ejemplares en _____ a los ____ días del mes ____ de _____.

Por el vendedor:

Nombre: _____

Firma: _____

C.C

Por el comprador

Nombre: _____

firma: _____

C.C

Anexo F. ACTA DE ENTREGA TRANSFERENCIA DE ZONAS COMUNES

Acta de Entrega Transferencia de Zonas Comunes

En el municipio _____, el día ___ mes ___ año ___ en el proyecto _____ ubicado en la dirección _____, se reunieron (representante del constructor), obrando en nombre y representación de la sociedad comercial (nombre de la sociedad) quien se denominara EL CONSTRUCTOR, y el (los) señor(es) _____ en su carácter de ADMINISTRADOR _____ y representante de la junta de copropietarios, con el fin de hacer entrega real y material de las zonas comunes indicadas perteneciente a la copropiedad y que hacen parte complementaria de las viviendas adquiridas.

Zona (s) común (es) a entregar:

Recorrido (s) e inspeccionado (s) zona (s) común (es) mencionadas, se deja expresa constancia de que el CONSTRUCTOR ha hecho entrega real y material de la zona común referida al ADMINISTRADOR quien (es) declara (n):

___ recibido a entera satisfacción la (s) zona (s) común (es)

___ recibido con observaciones

EL CONSTRUCTOR se compromete a solucionar estas observaciones

Con la presente acta se hace entrega al ADMINISTRADOR de los siguientes planos:

SI	NO	DESCRIPCIÓN
		Red de gas: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red de acueducto: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red de aguas lluvias: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red residuales: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red de teléfonos: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red de energía: ¿De propiedad de _____ ? SI___ NO ___
		Red de citofonía de la copropiedad
		Red de televisión de la copropiedad

		Red reguladora de presión
		Planos arquitectónicos de la caseta
		Planos estructurales de la caseta
		Planos arquitectónicos de la piscina
		Planos estructurales de la piscina
		Planos arquitectónicos de la portería
		Planos estructurales de la portería
		Otros

Con la presente acta se hace entrega de las garantías de:

SI	NO	GARANTIAS	VIGENCIA	No POLIZA
		Citofonía		
		Puerta de cerramiento		
		Equipo de piscina		
		Equipo hidroneumático		
		Red de T.V		
		Ascensores		
		Aire acondicionado		
		Otros: _____		

Con la presente acta se hace entrega del reglamento de propiedad horizontal.

SI__ NO__

Con la presente acta se hace entrega del manual del administrador

SI__ NO__

Con la presente acta se hace entrega del proceso de reclamación

SI__ NO__

Apartir de la fecha de esta acta, queda (n) de cuenta de la COPROPIEDAD todos los gastos que demande el sostenimiento de la zonas comunes entregadas. Para el primer pago, los servicios de acueducto y alcantarillado, energía y gas se calcularan proporcionalmente de acuerdo con la lectura de los contadores:

Contador acueducto No. _____ lectura. _____

Contador de energía No. _____ lectura. _____

Contador de gas No. _____ lectura. _____

El mantenimiento de las redes que son propiedad de EEPP solo lo hará el ente autónomo.

Por el constructor:

Por el administrador:

Nombre: _____

Nombre: _____