

Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales

Sede Rosario - Campus Pellegrini

Carrera Licenciatura en Comercialización

Tesina Título

Sistema de propiedad compartida como alternativa de inversión inmobiliaria en la ciudad de Rosario.

Alumno: Damián Auzunbud damian1831@gmail.com

Domicilio: San Lorenzo 1731 – Rosario- Pcia. Sta. Fe

Teléfono: 0341-155066524

Tutor de contenidos: Dr. Carlos Prestipino

Tutor Metodológico: Mg. Lic. Ana María Trottini

Mayo 2014

“Sin vivienda no hay hogar. Sin hogar no hay familia. Sin familia no hay educación. Sin educación no hay trabajo, ni fe, ni esperanza, ni futuro. Es fácil intuir el final.”

CAVERA, cámara argentina de la vivienda de la República Argentina.

INDICE

	Página
Introducción	4
<u>Capítulo I</u>	
Situación actual.....	9
Nuevo escenario económico	11
<u>Capítulo II</u>	
Determinantes del precio de las viviendas	15
Bien de familia	16
Bienes inmuebles	18
Mercado de viviendas	19
Proceso de pesificación en los desarrollos inmobiliarios	21
Programas gubernamentales	22
La década inquilina	23
<u>Capítulo III</u>	
Fideicomiso ordinario, vehículo ideal para emprendimientos inmobiliarios	27
Estructura funcional.....	29
Estructura contractual	30
Propiedad compartida, inversores por su porcentaje de participación	37
Cambio de modelo de desarrollador inmobiliario a administrador de fondos y bienes de inversores	42
Locación de inmuebles.....	43
Obligaciones de las partes	45
<u>Conclusiones</u>	47
<u>Aportes</u>	48
<u>Anexos</u>	
Autorización para la locación de un inmueble.....	50
Reserva y oferta de locación	51
Convenios de desocupación	52
<u>Bibliografía</u>	56

Introducción

El mercado inmobiliario tuvo un gran dinamismo en la última década en la que sus desarrollos se convirtieron en los vehículos de inversión preferidos por algunos sectores de la población que buscaban resguardar el valor de sus ahorros frente a al proceso inflacionario de la economía del país. No obstante el crecimiento del sector no podemos decir que existan mejoras en el acceso a la vivienda propia para los sectores medios y bajos de la ciudadanía, principalmente los asalariados, quienes necesitan de planes de financiación a largo plazo para poder adquirir una vivienda propia. La mayoría de los desarrollos inmobiliarios del sector durante el presente año fueron del rubro multiviviendas con locales (es decir edificios de propiedad horizontal con locales en planta baja) en el distrito centro de la ciudad. Estos desarrollos demandaron un tiempo promedio de 24 meses. Unos pocos tienen posibilidades de ahorrar el valor de una vivienda en 24 meses.

El sistema de propiedad compartida (fractional ownership) nació con destino a las viviendas vacacionales. El mismo supone la compra de una vivienda vacacional, totalmente equipada, por parte de un grupo de personas que comparte los beneficios y asume parcialmente las obligaciones. Cada propietario tiene derecho al uso y goce de la propiedad dentro de los períodos establecidos en los

acuerdos de compra-venta así como la obligación de solventar los gastos de mantenimiento del mismo en proporción a su beneficio. La extensión del derecho de uso en todos los casos cubre la necesidad y posibilidades de descanso de los compradores. La propiedad es administrada por una sociedad especializada en administración de viviendas vacacionales. No existen estudios de su implementación en la ciudad de Rosario ni experiencias como alternativa de inversión para acceder a una vivienda permanente. Luego de una década de expansión el sector inmobiliario se encuentra en un periodo de estancamiento relativo con meses de caída y otros de variación positiva aunque no superior al 1%.

En este proyecto de investigación analizaremos si el sistema de propiedad compartida puede convertirse en una alternativa de inversión para quienes hoy no encuentran la forma de acceder a una vivienda propia debido a la falta de financiación a largo plazo (+10 años) que es el periodo en el cual pueden ahorrar el valor de una vivienda los sectores asalariados medios.

La investigación la desarrollaremos en la ciudad de Rosario y la limitaremos al rubro Multiviviendas (edificios de propiedad horizontal).

Aportaremos conocimientos del sector inmobiliario de la ciudad e información sobre el escenario actual. Brindaremos formas innovadoras de comercialización y operación de desarrollos inmobiliarios que den respuesta a un sector no tenido en cuenta en los esquemas de negocios actuales.

Debemos pensar en el mercado inmobiliario a largo plazo debido a las características de los bienes durables que lo integran y son el objetivo de quienes invierten en el sector tanto inversores como consumidores finales. Comentamos

en líneas anteriores la dificultad de acceso al mismo para grandes sectores de la población y el estancamiento del rubro en el transcurso del presente año.

Existe una gran oportunidad de dar respuestas a este sector olvidado por los desarrollos tradicionales privados y escasamente fomentado por el estado quien es el responsable de garantizar el acceso a la vivienda digna a toda la población del país.

El objeto del presente estudio es abordar alternativas que promuevan al acceso a la vivienda a sectores medios de la ciudadanía. En un año de marcada desaceleración económica para el sector la alternativa propuesta incorporaría un nuevo target que podría dinamizar el mercado de la ciudad. La problemática descrita puede transformarse en una oportunidad debido al gran desbalance entre las necesidades habitacionales de la población y la incapacidad del sistema de mercado actual de integrar a dicha población. Encontramos grandes necesidades de un techo propio y escasas herramientas financieras compatibles a los ingresos de esta población. Existe el plan Procrear de la nación aunque son escasos los casos que llegaron a la ciudad de Rosario (la región quedo casi ultima en el reparto de tierras). Por parte de la Provincia encontramos el plan Mi Tierra Mi Casa. Estos planes carecen de la articulación necesaria entre ambos para facilitar el acceso a la vivienda. El sector de clase media suele quedar fuera de la mayoría de los planes sociales destinados a los sectores de menores recursos pero tampoco cuadra como público objetivo de los desarrollos privados que planean fideicomisos con cuotas mensuales superiores a los quince mil pesos. Es de destacar que hoy en día un asalariado promedio requeriría de 75 sueldos para acceder a las unidades más pequeñas del mercado en el distrito centro de la

ciudad (más de seis años para acceder a un monoambiente a estrenar). Si logramos dar respuesta a la problemática descrita podríamos generar un círculo virtuoso de ahorro e inversión promoviendo muchos puestos de trabajo. En el momento actual el problema pasa por aumentar las oportunidades de acceso a la vivienda de clase media. Los requisitos para acceder a créditos hipotecarios, el marco regulatorio y los hábitos consumistas que atentan contra el ahorro, hacen que miles de personas deban resignar sus aspiraciones de tener una casa propia.

La hipótesis que pretendemos demostrar indica que los sistemas de propiedad compartida pueden convertirse en la respuesta a la falta de acceso a la vivienda propia en la ciudad de Rosario para un sector importante de la población generalmente inquilinos.

Nuestro objetivo general consiste en explorar el sistema de propiedad compartida destinado a vivienda permanente como alternativa de inversión que pueda satisfacer demandas no atendidas de sectores pertenecientes a la clase media de la población.

Analizamos las características del mercado e Identificamos los factores que inciden en el aumento de la demanda de los inmuebles.

Describimos un caso práctico de desarrollo inmobiliario bajo el sistema de propiedad compartida.

Evaluamos mediante entrevistas en profundidad con referentes del mercado acerca de su posible implementación.

Exploramos las condiciones del mercado inmobiliario en la ciudad de Rosario, para conocer las reales posibilidades que tiene el sistema de propiedad compartida debido a la poca información que se dispone.

La técnica de investigación que utilizamos es cualitativa.

Empleamos el método descriptivo y el exploratorio debido a la escasa información acerca de los sistemas de propiedad compartida. Para cumplir con el propósito del trabajo que se ha planteado, las herramientas de recolección de datos serán la recopilación documental, la encuesta a actuales inquilinos y la entrevista calificada a desarrolladores inmobiliarios acerca de la potencialidad del sistema de propiedad compartida para acceder a la vivienda propia.

Capítulo I

Situación actual

La Argentina en el año 2002 realizó una fuerte devaluación del peso, que por lo exagerada, explosiva y desordenada, le permitió durante años no realizar mega devaluaciones. Luego del evento devaluatorio del 400%, Argentina vivió una gran suba de sus exportaciones, impulsada por el precio de la soja, que pasó de U\$S 150 a U\$S 600 la tonelada. Si a esto le sumamos una explosión en las cantidades cosechadas, el país vivió sin sobresaltos cambiarios y de tasas de interés importantes. La regla que acompañaba al empresario era una inflación que se ubicaba muy alta, tasa de interés negativa y un dólar que crecía a tasas de un dígito. En este contexto, los agentes económicos despreciaban acumular dólares

. El lema era no financiar a Obama y llenar la estantería. La compra y venta de mercadería, como la acumulación de stock era mucho más negocio que comprar dólares. Fue un deporte nacional pedir financiamiento a tasa de interés real negativa, para adquirir mercadería, maquinaria, construir y de esta forma mejorar la competitividad de las empresas. Los créditos brindados por el Estado eran de una tasa de un dígito, y los bancos financiaban a tasas del 15% anual, cuando la inflación era del 25% anual.

En este escenario, el que se endeudo ganó mucho dinero. Se tomaron créditos millonarios, cuando el dólar estaba entre 4,00 y 5,00, y hoy el oficial vale 8,00 y el blue cotiza a 12,60. La licuación de los créditos fue muy importante. Esto también le cabe al mercado de consumo, muchas familias pudieron equipar sus casas, acceder al primer auto y comprar propiedades, gracias a este financiamiento tan económico.

Este escenario no sería para siempre. Es imposible pensar que la tasa de interés será eternamente negativa frente a la inflación, las tasas fijas eran algo solo temporal, y el dólar perdiendo competitividad no era real.

En el país más bello del mundo, los habitantes veraneaban más afuera de sus fronteras que en sus bellezas naturales. Un boom de turismo al exterior, nos estaba marcando que la competitividad no era la mejor. Los autos importados valían igual o menos que los nacionales. La energía era regalada, en un mundo en donde las materias primas valían cada vez más. Algo no era normal en este escenario.

La concurrencia de años con déficit fiscal, elevada inflación baja tasa de interés y dólar planchado, hicieron que el emprendedor olvidara las megas devaluaciones y la suba de la tasa de interés. El negocio pasaba por comprar a plazos, vender a plazo, tomar financiamiento para hacer crecer al negocio, y en algún momento adquirir algunos dólares como resguardo de valor.

Como el dólar no daba satisfacciones, porque su evolución era inferior a la tasa de interés y la inflación, en Argentina vivimos un boom del mercado de la construcción, que impulsó a que muchas personas ahorrarán en ladrillos ante la falta de alternativas de inversión y la baja institucionalidad que tenía el país. El

pasado nos condena con cesación de pagos de títulos públicos, confiscación de plazos fijos, pesificación de inversiones, entre tantas barbaridades que se cometieron en este país, dañando la confianza del ahorrista.

En todos estos años, muchos emprendedores ganaron muchísimo dinero, aprovechando inteligentemente las ventajas que le permitía el plan económico, el alto consumo (gracias a salarios reales altos) y una economía cerrada.

Entre los años 2011 y 2013 el modelo económico comenzó a resquebrajarse. Los cinco puntos que hicieron crecer a la economía en la era Kirchnerista eran los superávit gemelos (superávit fiscal y comercial), acumulación de reservas, desendeudamiento y un tipo de cambio competitivo. Desde el 2011 en adelante, de estos 5 atributos, solo el superávit comercial quedó en pie, el resto no fue de cumplimiento efectivo. Las reservas cayeron, el déficit fiscal se hizo presente, el dólar dejó de ser competitivo y nos desendeudamos a costa de perder reservas, no en forma genuina.

El no cumplimiento de los 5 puntos que Néstor Kirchner pregonaba, nos llevó a una fuerte caída de reservas y un deterioro manifiesto de las cuentas públicas, agravadas por una sumatoria de subsidios energéticos que generaban una indeseada distorsión de precios relativos en la economía, y aceleraban el proceso de pérdida de competitividad que tenía el país.

Nuevo escenario económico

En este escenario, en el mes de diciembre pasado, las nuevas autoridades del Banco Central República Argentina llevaron adelante un brusco cambio en

materia monetaria y cambiaria. Lo que no vivimos en 12 años, se observó en apenas 60 días. La devaluación del signo monetario fue la más elevada desde la salida de la convertibilidad, como también la suba de tasas de interés.

Cambio la regla monetaria y cambiaria para los agentes económicos. Hoy la devaluación es mucho más alta que la tasa de interés, y la tasa de interés es más elevada que la inflación. Lo inverso que sucedió en los últimos 10 años de economía Kirchnerista.

En este contexto, el emprendedor se sintió agobiado y confundido, los medios de comunicación hicieron foco en la suba del dólar oficial, pero la realidad indica que no es la suba del dólar el cambio estructural de esta economía, la tasa de interés es la madre de todos los precios, y la que está plasmando es el cambio en la forma de hacer negocios.

La suba del dólar trae inestabilidad emocional a la mayoría de los argentinos, ya que por años estuvo relacionado con la hiperinflación y otros males de nuestra economía. Si el dólar sube, los precios ajustaran sin miramientos.

Muchos de nuestros productos tienen componentes importados, y una porción importante son importados, producto de la falta de competitividad de nuestra economía, y escasa inversión en nuestro país.

Sin embargo, el dólar se devaluó a 8,00 y quedo en dicho nivel, esto perjudica a muchos sectores, pero benéfica a los exportadores y a aquellos que trabajan en la sustitución de importaciones. La suba del dólar oficial hará colocar a los precios en otro nivel, sin dudas más elevado que el anterior. Comenzando por los combustibles, la cadena de comercialización elevará sus costos y esto

determinara una suba de precios, que irá desde el 7% al 30% según el componente importado del producto que este en la plaza.

El problema, no advertido, o al menos soslayado por muchos analistas, es el brusco cambio en la tasa de interés. Una tasa que se ubica entre el 25% y 30% anual, cambia todos los plazos de comercialización de una economía. Las ventas pasan a ser todas de contado, y las empresas tienen que comprar a plazo pagando precios más elevados y resignando rentabilidad, o bien deberán aportar capital de trabajo a sus empresas para rearmar la liquidez.

La suba de la tasa de interés da por finalizada la feliz etapa de crédito para todos, gran cantidad de cuotas fijas, y compras a plazo. Los precios picaron a la suba, y el efectivo tiene que aparecer en la plaza.

Los agentes económicos, presionados ante la gran presión tributaria y los grandes controles impositivos, ante un escenario de suba de tasas y dólar, reaccionaron paralizando las operaciones, no comprendiendo el cambio de programa monetario y cambiario. No vender es un pésima decisión, entorpece la actividad económica en el corto plazo, y en menos de 15 días tendrán que volver al mercado con ofertas, para poder financiar el giro económico de su empresa.

Nadie puede permanecer de vacaciones por mucho tiempo, los compromisos impositivos, salariales y la cadena de pagos, no lo permite.

Desde nuestro punto de vista, ingresamos en una nueva etapa del plan económico, que muchos pedíamos a los gritos. Tenemos una mejora sustancial en el valor del tipo de cambio, con beneficios concretos para muchas empresas exportadoras. El banco central subió la tasa de interés a niveles superiores a la inflación, haciendo un reconocimiento de la gran suba de precios que tiene esta

economía. Por otro lado, desde enero el gobierno está absorbiendo pesos, lo que implica que se terminó la época de emitir alegremente, hoy se absorbe pesos y se pretende revalorizar a la moneda. Si el banco central no emite, el Estado carece de financiamiento, con lo cual el ajuste fiscal es inevitable, ya que Argentina no cuenta con financiamiento externo.

En conclusión: Las nuevas autoridades del banco central vinieron a poner orden monetario y cambiario. Los agentes económicos no solucionan nada dejando de vender, deben adaptarse al nuevo contexto financiero. Los plazos se hicieron cero, hay que recomponer el capital de trabajo (poner algo del dinero que se ganó en los últimos años) y hacer sintonía fina con la política de precios. Es cierto que el gobierno no atraviesa el mejor momento político, y no es menos cierto que la oposición no está a la altura de las circunstancias. Ni hablar de los que pregonan que mañana esto explota, sin medir que la vida de muchos compatriotas pasa por la producción y el empleo.

Capítulo II

Determinantes del precio de las viviendas

El Precio de la vivienda hace referencia al precio de compra o venta de la vivienda en una localidad o territorio. El derecho a la vivienda, considerado como uno de los derechos humanos -incluido en los derechos económicos, sociales y culturales-, puede verse afectado cuando el precio de la vivienda es inaccesible para un sector de la población, en estas circunstancias las autoridades políticas deben establecer políticas adecuadas de vivienda pública, vivienda social y alquiler social que garanticen el acceso a una vivienda digna.

El precio de la vivienda varía según las características de la vivienda: tamaño, calidad y ubicación, -rural, urbana, centro, periferia-, así como las circunstancias socioeconómicas de los distintos países:

demografía (crecimiento de la población, equilibrio o descenso, flujos migratorios), crecimiento económico, desempleo, precio del suelo, burbuja inmobiliaria, interés bancario, impuestos, desgravaciones, capacidad de endeudamiento personal y familiar, recesión y depresión económica entre otras. El precio de la vivienda condiciona la vida económica de los

ciudadanos y familias que, en el caso de la compra de vivienda, habitualmente en economías desarrolladas deben suscribir créditos hipotecarios de larga duración con entidades bancarias para poder acometer la compra más importante a lo largo de la vida personal y familiar.

Bien de familia

El bien de familia es una institución jurídica del derecho de familia patrimonial y por lo tanto del derecho civil.

Consiste en la afectación de un inmueble urbano o rural a la satisfacción de las necesidades de sustento y de la vivienda del titular y su familia y, en consecuencia, se lo sustrae a las contingencias económicas que pudieran provocar, en lo sucesivo, su embargo o enajenación.

La Constitución Nacional Argentina prevé la figura del bien de familia en el artículo 14 bis –incorporado por la reforma constitucional de 1957-. La ley 14394 del año 1954 la regula específicamente en sus artículos 34 a 50.

Puede ser afectado cualquier inmueble urbano o rural, pero no puede constituirse más de un bien de familia. Si una persona resulta, en lo sucesivo, ser propietario único de dos o más bienes de familia, deberá optar por la subsistencia de uno solo en ese carácter dentro del plazo que fije la autoridad de aplicación, bajo apercibimiento de mantenerse como bien de familia en el constituido en primer término; incluso sus acreedores pueden exigir ante la autoridad de aplicación que se le intime para que practique dicha opción.

El inmueble debe estar destinado a la vivienda, o debe ser el lugar donde se realiza la actividad que es sustento de la familia. En consecuencia, puede ser afectado un inmueble que se dedique al cultivo o ganadería, o al desarrollo por el propietario o su familia de una actividad comercial, industrial o profesional; o puede incluso tratarse de un inmueble con destino mixto.⁹

Sólo son aptos para ser afectados los inmuebles urbanos o rurales cuyo valor no exceda las necesidades del sustento y vivienda de la familia del propietario.

La vivienda es un componente fundamental de la riqueza de las familias y, por tanto, uno de los factores que contribuyen a explicar sus decisiones de gasto, las cuales representan en torno al 60% del PIB en el conjunto de los países desarrollados (55% su consumo y 5% su inversión residencial). Por ello, el precio de este activo ocupa un lugar destacado entre los indicadores relevantes en cualquier análisis de la estabilidad macroeconómica o financiera de un país. De hecho, existe cierta evidencia a nivel internacional de episodios en los que fuertes aumentos en este precio y en el crédito para la construcción y adquisición de vivienda han tendido a alimentarse entre sí, y han venido seguidos de otros más o menos largos e intensos de corrección de los consiguientes desequilibrios, con implicaciones en ocasiones muy negativas para el sistema bancario y la economía en general. En consecuencia, resulta muy importante poder identificar los factores que explican la evolución de los precios de la vivienda y detectar a tiempo los riesgos que pueda entrañar.

Los bienes inmuebles

Los bienes durables son activos de larga vida útil, el mercado inmobiliario produce este tipo de bienes. Se consideran inmuebles todos aquellos bienes considerados bienes raíces, por tener de común la circunstancia de estar íntimamente ligados al suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno, tales como las parcelas, urbanizadas o no, casas, naves industriales, o sea, las llamadas fincas, en definitiva, que son bienes imposibles de trasladar o separar del suelo sin ocasionar daños a los mismos, porque forman parte del terreno o están anclados a él. Etimológicamente su denominación proviene de la palabra inmóvil.

Se los demanda en primer lugar para consumo, es decir, para hacer uso de los mismos (habitarlos) y aquellos que pueden generar ahorros los destinan en parte como inversión para resguardar su patrimonio.

La vida útil de un inmueble se estima entre 70 a 90 años promedio por lo cual las propiedades se transfieren decenas de veces a lo largo de ese periodo. Encontramos un mercado de propiedades nuevas dominado por los desarrolladores que en general no supera el 10% del total dependiendo si el mercado se encuentra en fases de expansión o recesión.

Los móviles para adquirir una vivienda son: por necesidades básicas (subsistencia) o búsquedas de mejor calidad de vida (mudarse a una casa más confortable).

Mercado de la vivienda

El mercado habitacional se caracteriza por una serie de hechos que es preciso tener en cuenta a la hora de analizar su evolución y que en mayor o menor medida son compartidas también por otros mercados de bienes inmobiliarios (oficinas, locales, garajes, etc.). Así, en primer lugar, la vivienda es, simultáneamente, una inversión y una fuente de utilidad para su poseedor, ya que proporciona servicios de alojamiento corrientes. Esto la distingue de los activos financieros (por ejemplo, una acción), cuya mera posesión no produce ninguna utilidad, pero también de otros activos reales que carecen de un mercado secundario suficientemente desarrollado como para permitir su inclusión en una cartera de inversión. Por otro lado, las viviendas tienen una larga vida media y un largo proceso de producción, lo que hace que, en el corto plazo, la oferta sea relativamente rígida. Asimismo, la vivienda está ligada a una determinada localización y, por tanto, a una oferta de suelo limitada incluso en el muy largo plazo. Por último, por su elevado valor de adquisición en relación con la renta media familiar, el mercado de la vivienda está estrechamente ligado al mercado de la financiación hipotecaria en países con acceso a financiación a largo plazo. La evolución de la oferta de crédito hipotecario es, así, un determinante importante de la demanda de viviendas.

Conceptualmente, tiene sentido separar el mercado de consumo de servicios de vivienda del mercado de compraventa de viviendas. Los hogares con vivienda propia tienen la doble consideración de inversores y consumidores, adquiriendo una vivienda que se alquilan a sí mismos por un alquiler implícito. El

precio de las viviendas se determinaría en el mercado de compraventa de viviendas, en el que la demanda será una función del valor esperado descontado del alquiler de la vivienda y este, a su vez, dependerá de la demanda de consumo de servicios de vivienda. Por tanto, una primera aproximación posible para analizar el precio de la vivienda sería estudiar su relación con el precio del alquiler. Sin embargo, los datos disponibles sobre el valor de los alquileres presentan diversos problemas. Adicionalmente, tiene sentido plantearse qué es lo que determina la variación en el precio del alquiler

El equilibrio en el mercado del activo vivienda exige que la rentabilidad esperada, neta de costes por depreciación y plusvalías o minusvalías esperadas, se iguale a la rentabilidad alternativa en inversiones del mismo nivel de riesgo.

Esto es posible por la existencia del alquiler. Mediante este, una familia puede consumir servicios de vivienda sin poseer una vivienda. Igualmente, una familia puede poseer una vivienda y alquilarla, no haciendo uso de la misma. En equilibrio, no obstante, toda vivienda tendrá un propietario y un usuario, si bien una misma familia puede hacer uso de más de una vivienda (residencias secundarias). Al contrario que los dividendos de las empresas, que no dependen directamente de la oferta y demanda de acciones, los alquileres sí que dependen de la oferta y la demanda de viviendas.

Existe una inevitable interrelación entre el mercado de la vivienda como activo y como bien de consumo. Así, por un lado, la demanda de viviendas por motivo de inversión depende del equilibrio esperado en el mercado de consumo de servicios de vivienda. Por otro lado, en la decisión de compra de una vivienda

para uso propio influyen de manera inseparable factores de demanda de inversión y de consumo.

El proceso de pesificación

El proceso de pesificación en el ámbito de la construcción en la ciudad llegó para quedarse. Las constructoras reemplazaron la cotización en dólares por listas de precios en pesos que actualizan mensualmente mediante la publicación de un índice propio que refleja la inflación del sector (índice de la Cámara Argentina de la Construcción). Tasan los inmuebles por su valor de reposición y no por los dólares equivalentes que invirtieron en el proceso de ejecución de la obra (debido al salto de la cotización en el mercado paralelo y la imposibilidad de adquirir dólares para atesoramiento en el mercado formal (tener en cuenta saltos mayores al 40% en la cotización del dólar en escasos 4 meses donde el incremento de costos del sector en el mismo periodo no superó el 8%).

El auge de los precios de los commodities provocó un fuerte ingreso de divisas que pasaron a ser invertidas en la región. El sector de la construcción se ha erigido desde el abandono de la paridad cambiaria en uno de los principales pilares de la economía doméstica, transformándose en una de las actividades con mayor capacidad para absorber mano de obra, a la vez que ha generado un considerable derrame en sectores vinculados.

Esta actividad de carácter procíclico (en momentos de prosperidad económica crece por encima de lo que lo hace el producto, en tanto que en periodos de recesión exhibe una merma superior a la media), ha encontrado

desde la salida de la convertibilidad sus bases para el crecimiento en la percepción por parte de los agente económicos de que los activos inmobiliarios son la alternativa más atractiva como reserva de valor para sus ahorros.

La construcción posconvertibilidad tuvo un excelente desarrollo debido al impulso inversor que encontró en ella la mejor opción para resguardar su patrimonio. No hay que dejar de lado su relación con la inflación del país, donde las inversiones bancarias tradicionales y de bajo riesgo como los plazos fijos tienen rendimientos reales con tasas negativas (-9%), donde la inflación es del 24% anual y las tasas pasivas que abonan las entidades ascienden al 15% TNA (para el año 2013).

El lema en la campaña publicitaria de la asociación empresaria de la vivienda en la ciudad fue “El ladrillo es refugio seguro”.

Programas gubernamentales

En junio del 2012 el gobierno nacional lanzo el programa Procrear de préstamos con tasas subsidiadas para la vivienda con fondos de la Ansés e instrumentada por el banco hipotecario. El destino del mismo es para ampliación, refacción, y terminación de viviendas, las mismas no podrán superar los 150 m2. La ciudad de rosario fue unos de los distritos con mayor cantidad de inscriptos. Esta cantidad de inscriptos manifiesta un serio déficit habitacional.

En un principio el programa requería ser propietario de un lote o terreno para acceder al mismo. Desde los comienzos del programa a la fecha 5400 aspirantes rosarinos resultaron beneficiados por los sorteos efectuados a través

de lotería nacional para la asignación de los préstamos. Sobre ese total iniciaron el proceso de calificación 1650 aspirantes de los cuales 1428 fueron aprobados por el banco hipotecario.

Articulación Municipalidad y Nación: Para dar respuesta a quienes no tienen terrenos y poder acceder al plan, la Municipalidad y la Nación acordaron la urbanización de una parcela de 4,75 hectáreas en Rondeau al 2900 para la construcción de unas 360 viviendas.

El programa se canalizó hacia el área metropolitana en localidades como Funes, Roldan o Alvear. El programa está destinado a sectores medios bajos, no se trata de un programa de soluciones habitacionales de interés social.

La década inquilina

Las causas de la puja en el precio de alquiler residencial se vinculan con cambios demográficos y transformaciones en el mercado inmobiliario, en función de la recuperación económica pos 2001 y la inversión de recursos provenientes del agronegocio.

Según estadísticas de la Dirección de Obras Particulares de la Municipalidad y la Fundación Banco Municipal, en los últimos diez años se construyeron unos 4 millones de metros cuadrados en viviendas y en 2011 la inversión total alcanzaba los 4.645 millones de dólares. Sin embargo, la oferta estuvo más orientada al resguardo de valor del inversor que a la satisfacción de una necesidad habitacional creciente.

Tomando como base los censos nacionales de 2001 y 2010, el arquitecto y especialista en gestión y planificación urbana Eduardo Reese afirmó que el mercado inmobiliario en este período se caracterizó por "el incremento extraordinariamente importante de hogares inquilinos, una mejora sustantiva de la calidad habitacional en el país, y, al mismo tiempo, una desmejora en ciertas condiciones de vida, como el hacinamiento".

Los nuevos hogares jóvenes, que se fueron formando con el crecimiento de los hijos y el lógico desdoblamiento de las familias, se enfrentaron a una disyuntiva: quedarse en la casa de los padres y construir en el mismo terreno —lo que explica el mayor hacinamiento, al aumentar la cantidad de hogares convivientes bajo un mismo techo— o alquilar, ante la imposibilidad de acceder a un crédito hipotecario.

Esto se produce aun cuando Argentina es el segundo país con el crecimiento demográfico más bajo en América latina después de Uruguay.

En el caso de Rosario, entre ambos censos la cantidad de hogares creció cuatro veces más que la población. En 2001 tenía 909 mil habitantes, y en 2010, 948 mil, un 4 por ciento más. Por su lado, los hogares se incrementaron un 16 por ciento, pasaron de 275 mil a 320 mil.

En esos años, el porcentaje de rosarinos y rosarinas que alquilan creció del 13 por ciento al 19 por ciento, y el de propietarios cayó del 70 por ciento al 66 por ciento.

Según se desprende del informe que elaboró Reese a partir de los datos de los censos nacionales y la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del cuarto trimestre de 2011, el perfil del inquilino es una persona joven, asalariada de clase

media, que vive sola, en pareja o con un hijo. El 52 por ciento de los hogares que alquila tiene un jefe o jefa de hogar entre los 17 y los 36 años. El 74 por ciento al menos terminó la secundaria y la mitad estudia o estudió en la universidad. El 78 por ciento tiene trabajo, y el 80 por ciento de los hogares tiene hasta tres integrantes.

En este escenario, no es casual que la mayor parte de la oferta inmobiliaria de los últimos diez años esté dominada por monoambientes o departamentos de un dormitorio.

Además de la relación entre alquileres e inflación tema sobre el que la justicia provincial dictó un fallo polémico, al habilitar el escalonamiento de las locaciones cada seis meses.

A pesar del gran dinamismo del sector en este periodo no se tuvo en cuenta las necesidades de viviendas sino las necesidades de los inversores. El mercado se especializó en dar respuestas al inversor y no al usuario final. Este usuario final de clase media que quiere vivir en el centro de la ciudad (entre Boulevard Oroño, Pelegrino y el Río Paraná) y no dispone de ingresos como para abonar un inmueble de las características buscadas en un periodo de 2 años se transformó en un gran sostenedor del precio al alza de los alquileres de propiedades a estrenar o seminuevas en el radio céntrico de la ciudad. Los inversores compran confiados en que si no utilizan los inmuebles rápidamente los ponen en alquiler donde obtienen una renta del orden del 4 al 6% anual en moneda constante con muy bajos riesgos. Además hay gran cantidad de inmobiliarias para la administración de los mismos. Estas empresas le cobran al propietario un 10% del alquiler en concepto de honorarios por la administración y le cobran al inquilino

un 5% del valor del contrato de alquiler por 2 años en concepto de comisión más todos los gastos por averiguación de garantías, sellados en informes personales.

Gran parte de los inversores son oriundos de localidades 200 km a la redonda ligadas al desempeño del sector agropecuario. Compran inmuebles con múltiples propósitos como refugio de valor, segunda vivienda para utilizar los fines de semana al visitar la ciudad, como vivienda para sus hijos en caso de que quieran estudiar una carrera profesional en la ciudad. En periodos en que no los utilizan los destinan al alquiler.

Para que el sistema crediticio de acceso a la vivienda sea factible, se debe suprimir la restricción legal vigente desde la convertibilidad de indexar deudas y cuotas hipotecarias.

. El artículo 7 de la ley 23928 dice que en ningún caso se admitirá actualización monetaria, indexación por precios, variación de costos o repotenciación de deudas, cualquiera fuere su causa, haya o no mora del deudor”.

El artículo 10 de la ley 23928 señala: Mantiénense derogadas, con efecto a partir del 1° de abril de 1991, todas las normas legales o reglamentarias que establecen o autorizan la indexación por precios, actualización monetaria, variación de costos o cualquier otra forma de repotenciación de las deudas, impuestos, precios o tarifas de los bienes, obras o servicios.

Capítulo III

Fideicomiso Ordinario

Vehículo ideal para emprendimientos inmobiliarios

Fideicomiso es la figura ideal para reunir inversores con intereses similares y/o complementarios y viabilizar proyectos de imposible alcance individual, prescindiendo de financiación externa a la que sustituye con ventajas en beneficio del proyecto y de los inversores.

En nuestro medio, si bien estaba tratado (en forma elemental) en la ley de fondo, recién toma impulso con el dictado de la ley 24441, en el año 1995, que lo regula específicamente, creando el adecuado marco legal de operatividad que lo hace adaptable a la dinámica de los negocios y conveniente ante las cambiantes condiciones económicas.

El interés gubernamental de impulsar el desarrollo de la actividad que nos vincula (construcción) fue uno de los principales motivadores de su dictado, tanto que se la tituló ley de “Financiamiento de la Vivienda y la Construcción”.

Actividad, ésta, para la que se presenta como el vehículo ideal para el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios, dado su ductilidad estructural como

soporte de los mismos, combinando el interés de reserva de valor con la seguridad de la inversión.

El fideicomiso no constituye un fin en sí mismo, sino, en verdad, un vehículo o estructura jurídica apta para el logro de objetivos jurídicos y/o económicos subyacentes, bajo un manto de máxima seguridad jurídica.

Permite aislar bienes en patrimonios separados, neutralizando riesgos y generando seguridad y transparencia a las partes involucradas.

La ley no define el fideicomiso, se limita a establecer los extremos en los que se da la figura y regula en forma específica el fideicomiso financiero, indicando en su primer artículo que *“Habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario”*.

En la actividad que nos ocupa, como en cualquier otra, vinculado con esta figura el objetivo no es constituir un fideicomiso para llevar a adelante un emprendimiento sino realizar el emprendimiento utilizando la estructura ventajosa del Fideicomiso para cumplir el objetivo en un marco transparente de máxima seguridad jurídico-económica.

En esa idea, insistimos, no existe (o no debería existir) un modelo-formulario para el negocio a desarrollar sino que habrá que elaborar un contrato de acuerdo a él. El negocio no debe adaptarse al contrato sino el contrato adaptarse al negocio.

El contrato es consensual, porque queda concluido desde que las partes recíprocamente manifiestan su consentimiento; no es necesaria la efectiva transmisión de los bienes fideicomitidos para ser operativo.

Debe realizarse por escrito, aunque no es necesario escritura pública ni protocolización. Puede realizarse por contrato privado tomando la precaución de verificar las facultades de los firmantes y de autenticar las firmas.

Si como consecuencia de la ejecución del contrato hubiera que transmitir bienes inmuebles se deberá hacer mediante escritura pública. La transmisión de los bienes deberá cumplir con los requisitos que le son pertinentes según la naturaleza de los mismos.

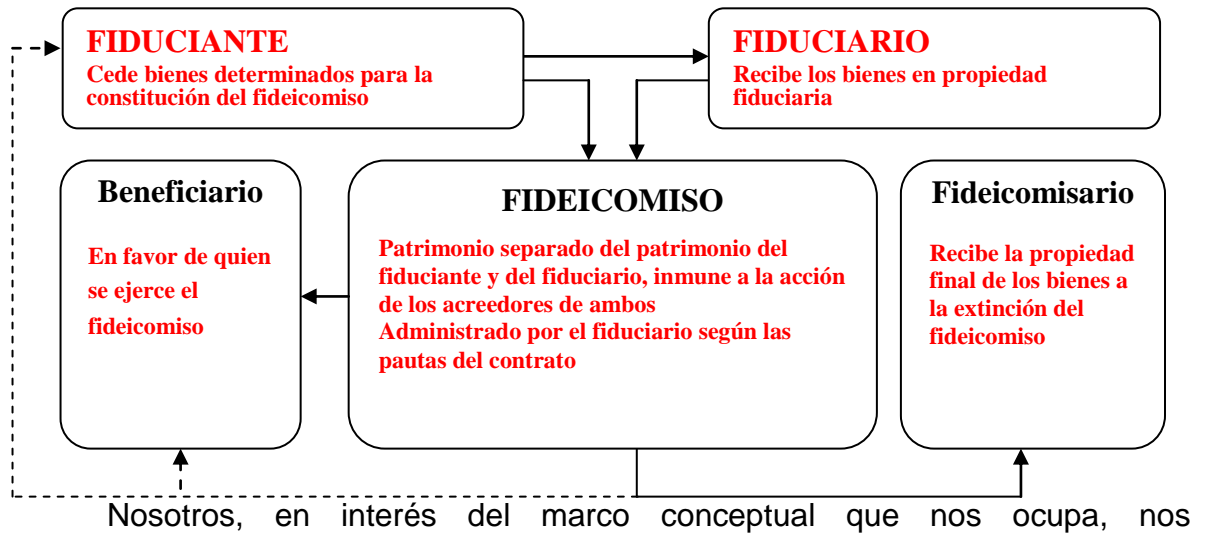
La ley de Fideicomiso establece que el contrato por lo menos deberá:

- Individualizar al Beneficiario
- Individualizar los bienes objeto del contrato y determinar el modo en que otros bienes puedan ser incorporados al fideicomiso
- Indicar el plazo o condición a que se sujeta el dominio fiduciario
- Indicar el destino de los bienes a la finalización del fideicomiso
- Precisar los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare

Estructura funcional

El presente esquema gráfico resume la estructura funcional del fideicomiso constituido de acuerdo con la ley 24441 (marco legal específico), al cual

deberíamos volver cada vez que la complejidad y efectos de los negocios subyacentes nos hagan dudar de las interrelaciones jurídicas, económicas e impositivas.



concentraremos en la variante contractual no financiero del Fideicomiso y dentro de ellos en los que los fiduciarios transmiten bienes para la construcción y una vez terminada la misma se adjudican las unidades funcionales a los beneficiarios/fideicomisarios designados en el contrato.

Los fideicomisos en que se encarga al fiduciario la construcción y venta, lográndose un resultado económico que se atribuirá a los beneficiarios, no ofrecen duda respecto a su tratamiento fiscal. Es lisa y llanamente el de una empresa constructora.

Estructura contractual

Constitución del fideicomiso (Entre Fiduciantes y Fiduciario)

Presentación de las partes

Se identifican las partes del contrato: Fiduciantes y Fiduciario, indicando los datos de identidad y las facultades de representación, si se trata de personas jurídicas, con pormenorizado detalle de la documentación de las que surgen las facultades de contratación

Definiciones

Es de buena práctica conceptualizar los términos relevantes que se emplearán en el contrato para circunscribir su alcance y cabal interpretación de lo que se pretende expresar.

Habrá que tener el cuidado de definir términos que luego se empleen en el texto y de usarlos según se los ha conceptualizado.

La no utilización de algunos de ellos o su utilización con sentido diverso contraviene la intención de esta cláusula y genera mayor conflicto interpretativo.

Objeto del Contrato

Debe indicarse en esta cláusula cual es la intención por la que se constituye el fideicomiso. Se define aquí el negocio subyacente.

Por ejemplo entrega de la propiedad fiduciaria de bienes (terreno, materiales, dinero, derechos) al fiduciario para construir un edificio en PH de acuerdo al proyecto que se adjunta (*normalmente en Anexo por el volumen de la documentación y especificaciones técnicas*) y al finalizar la construcción entregue las unidades funcionales terminadas a los propios fiduciantes o a terceros que ellos designaron como fideicomisarios.

O que una vez construido venda las unidades y entregue el producido a los beneficiarios y el remanente no vendido a los fideicomisarios (que pueden ser, en ambos casos, los mismos fiduciantes)

Denominación del Fideicomiso, Domicilio y Plazo

Al Fideicomiso se lo identifica con un nombre de fantasía, pues no tiene personalidad.

Debe fijarse un domicilio, que bien puede ser el del fiduciario.

Debe indicarse la condición o el plazo a que se sujeta el dominio fiduciario.

Bienes fideicomitados

Los bienes cuyo dominio se transfiere pueden ser cosas (inmuebles, materiales, dinero) o derechos, susceptibles de tener valor económico y deben individualizarse con precisión.

En caso de no resultar posible tal individualización a la fecha de la celebración del contrato deberá constar la descripción de los requisitos y características que deberán reunir.

Debe determinarse, también, el modo en que otros bienes podrán ser incorporados al fideicomiso;

En el caso de construcción de inmuebles, en la medida que los proveedores y contratistas sean fiduciantes, disminuye el caudal del flujo de fondos necesario para financiar el proyecto.

Fiduciantes

Individualización y Obligaciones de los Fiduciantes

Aquí habrá que individualizar a los fiduciantes indicando con precisión el compromiso asumido (los bienes que transfieren o que se comprometen a transferir)

Si fueran numerosos y/o el compromiso fuera de compleja descripción, es aconsejable hacerlo en Anexo separado debidamente vinculado al contrato.

En el caso de construcción, es necesario prever la mayor necesidad de fondos por aumento de costos (evitando la prohibición de actualizar)

Es saludable prever la posición de los fiduciantes ante la insuficiencia patrimonial sobreviniente.

Derechos de los Fiduciantes

Son primordialmente políticos ya que económicamente quedan desvinculados de los bienes transmitidos (no confundir con los derechos del beneficiario y/o fideicomisario cuando coincidan las calidades).

Tienen el derecho y deber de impulsar la sustitución del fiduciario cuando se dan las causales legales o contractuales de su remoción.

Pueden reservarse el derecho de designar nuevos beneficiarios o fideicomisarios, de revocar su designación y hasta el derecho de revocar el fideicomiso.

Pueden establecer el derecho de requerir y recibir informes y de aprobar o rechazar la gestión del fiduciario

La condición de fiduciante es transmisible, salvo restricciones o prohibición contractual.

Reunión de Fiduciantes

Puede establecerse reuniones (*intento evitar la expresión “asamblea”*) para la toma de decisiones. En ese caso deberá preverse la forma de funcionamiento (convocatoria, quórum, forma de deliberar y de resolver)

Si se establece el régimen de reuniones habrá que reglamentar su funcionamiento de manera que no entorpezca la administración del fideicomiso ni obstaculice la consecución de su objeto.

Fiduciario

Identificación y Aceptación del Fiduciario

Puede serlo cualquier persona física o jurídica. Si es una persona jurídica habrá que indicar quien la representa y relatar la documentación que lo faculta.

Debe aceptar expresamente la función, aunque tal hecho se presuma de la manifestación de voluntad al contratar.

Funciones del Fiduciario

La función del fiduciario es administrar los bienes fideicomitidos cumpliendo con las previsiones legales y la manda de los fiduciantes establecida en el contrato.

Aquí se podría explicitar el proceso de administración de la ejecución del negocio subyacente (que es en definitiva la administración del fideicomiso para lograr el fin para el que fue constituido).

Este es el centro neurálgico del fideicomiso y varían los criterios entre otorgar al fiduciario facultades amplias dentro de un marco general o restringido con enunciación minuciosa y taxativa de ellas.

Obligaciones del Fiduciario

La ley impone obligaciones expresas al fiduciario que puede resultar útil reproducirlas en el contrato, especialmente las referidas a la forma de actuación y comportamiento y a la obligación de rendir cuentas fijando la forma y periodicidad.

Mediante el contrato y según el criterio adoptado de los indicados en el punto anterior se establecerán las obligaciones que los constituyentes consideren oportunas.

Derechos del Fiduciario

El fiduciario tiene amplias facultades para administrar el patrimonio fiduciario ejercitando las funciones de administración y disposición que sean necesarias para la consecución del objeto del Fideicomiso, en la medida que no le sean restringidas o prohibidas por disposición legal o contractual.

Tiene derecho al reembolso de los gastos y a una retribución, salvo estipulación en contrario.

Su función no se presume gratuita, si la retribución no se fijara en el contrato, la fijará el juez de acuerdo con la importancia de la tarea.

Diferenciar cuidadosamente los Gastos del Fideicomiso de la Retribución del Fiduciario por los efectos económicos e impositivos.

Sustitución del Fiduciario

Es aconsejable nombrar fiduciario sustituto y obligatorio establecer el modo de sustituirlo si cesare.

Cesación del Fiduciario

Cesará por las causales establecidas en la ley (art.9), remoción judicial por incumplimiento de sus obligaciones, muerte o incapacidad judicialmente

declarada, disolución, quiebra o liquidación y por renuncia si en el contrato se hubiese autorizado expresamente esta causa.

Pueden establecerse otras causas de cesación; si no se prevén no podrán invocarse.

Beneficiarios

Individualización de los Beneficiarios

Debe individualizarse los beneficiarios que pueden o no existir al tiempo del otorgamiento del contrato; en este último caso deberán constar los datos que permitan su individualización futura.

Por lo general, en emprendimientos “cerrados”, son los propios fiduciantes y a su vez, fideicomisarios.

Aceptación de los Beneficiarios

Deben aceptar la designación en tal calidad. Son terceros legitimados, la coincidencia con el rol de fiduciantes y/o fideicomisarios es circunstancial.

Derechos de los Beneficiarios

Su principal derecho es recibir el beneficio pautado y controlar la actuación del Fiduciario, aprobar su gestión y eventualmente removerlo. Por lo general son también Fiduciantes por lo que los derechos están, en ese caso, muy vinculados.

Su derecho y su condición son transmisibles, salvo disposición en contrario establecida en el contrato.

Región de Beneficiarios

Igual que para el caso de los fiduciantes y con las mismas previsiones puede establecerse reuniones para la toma de decisiones.

Fideicomisarios

El fideicomisario no es más que un beneficiario residual a quien se le entregará, en propiedad plena y perfecta, los bienes del fideicomiso a la finalización del mismo, por lo que le es reproducible lo indicado para los beneficiarios.

Finalización del fideicomiso

Se extinguirá por las causales indicadas en la ley que conviene reproducir, cuales son:

a) El cumplimiento del plazo o la condición a que se hubiere sometido o el vencimiento del plazo máximo legal (30 años);

b) La revocación del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad; la revocación no tendrá efecto retroactivo;

c) Cualquier otra causal prevista en el contrato

Y agregamos:

d) Por el cumplimiento del objeto o por la probada imposibilidad de cumplirlo.

Propiedad compartida, inversores por su porcentaje de participación (cuota partes, copropietarios)

El tiempo promedio de ejecución de obra de un edificio de 10 pisos de altura (30 mts) es de 24 meses. Debido a que un vasto sector de la sociedad no puede ahorrar el valor de un inmueble durante el periodo de ejecución de obra es

que proponemos como alternativa al sistema de propiedad compartida al no contar en nuestro mercado con financiación a largo plazo.

La propuesta sería que los inversores potenciales accedan a la cantidad de m² que puedan ahorrar durante el periodo de ejecución de obra. Con esto logramos un cambio de paradigma en este nuevo inversor que como no llegaba al inmueble destinaba sus ingresos al alquiler y consumo castigando el ahorro porque la inflación imperante pulveriza el poder adquisitivo de los mismos. Al no encontrar alternativas de inversión que superen las expectativas inflacionarias no tiene más opción que consumir porque el atesoramiento de sus ahorros lo lleva a consumir menos en el futuro.

A través de este modelo posibilitamos que el inversor ahorre en m² y al repetir el ciclo a los 2 años posteriores comienza a cobrar rentas en proporción a su participación pudiendo reinvertirlas en otro emprendimiento junto a nuevos ahorros.

En este sistema es necesario que el desarrollador no solo se encargue del desarrollo inmobiliario sino también de su operación, distribución de rentas, administración y alquiler.

Se podría dar la opción que con el correr de los años el inversor solicite la adjudicación de una unidad en algún desarrollo conforme a los metros ahorrados y solicitar salir del sistema de administración de su inversión para transformarse en usuario de su propio inmueble.

Una unidad monoambiente 36m² cubiertos de buena calidad en buena ubicación dentro de boulevares tiene un valor de mercado en pozo desde los \$400000 a \$500000. Tomando como referencia un valor en pozo de \$400 000, el

importe de la cuota durante su ejecución es de \$16667, para una persona que gana \$7000 por mes es imposible de acceder a la totalidad del departamento. La cuota por m² mensual sería de \$463.

En el caso de una pareja sin hijos con doble ingreso de \$7000 cada uno (\$14000 entre ambos), estimamos un ahorro mensual de \$4167 (\$9833 para consumo).

Con este modelo podrían invertir sus ahorros de \$4167 por mes y participar en 9 m² de la totalidad de la unidad habitacional.

En 4 ciclos de inversión que demandarían unos 8 años lograrían llegar a los 36M², el metraje de la unidad monoambiente, mantendrían el valor adquisitivo de sus ahorros al invertirlos en un bien durable en un contexto inflacionario, obtendrían una renta del orden del 6% por su participación del alquiler pudiendo retirarla para su consumo o reinvertirla para acortar plazos necesario para llegar a la unidad deseada. En caso que de que aumente el ingreso de la pareja por su crecimiento profesional o laboral podrán destinar mayores m² a la inversión.

En el caso de que decidan reinvertir las rentas generadas durante los 3 ciclos anteriores (6años) al finalizar el 4 ciclo (8 años) obtendrían 43,02 m² en lugar de 36 m² y una renta estimada de \$2409 en lugar de los \$2000 proporcionales a 36m². En 10 años (5 ciclos) obtendrían rendimientos de 45m² equivalentes a \$2500 de renta mensual. Si optaron por reinvertir las rentas lograrían 57.21 m² equivalentes a una renta mensual de \$3204.

1 ciclo	Precio	periodo	Cuota	m2
2 años	400000	24	16667	36
			463	1
			4167	9

2do ciclo	Alquiler	mensual	TIR	mensual/m2	Mensual/9m2	m2 acumulados
4 años	24000	2000	6%	55,56	500,00	9

Precio	periodo	Cuota	m2
400000	24	16667	36
		463	1
		4167	9

500 renta 1 ciclo 9m2

4667 10,08

3er Ciclo	Alquiler	mensual	TIR	mensual/m2	Mensual/10,08	m2 acumulados
6 años	24000	2000	6%	55,56	560,00	19,08

Precio	periodo	Cuota	m2
400000	24	16667	36
		463	1
		4167	9

500 renta 1 ciclo 9M2

560 renta 2 ciclo 10,08

5227 11,29

4to ciclo	Alquiler	mensual	TIR	mensual/m2	Mensual/11,29m2	m2 acumulados
8 años	24000	2000	6%	56	632	30,37

Precio	periodo	Cuota	m2
400000	24	16667	36
		463	1
		4167	9

500 renta 1 ciclo 9M2
560 renta 2 ciclo 10,08
632 renta 3 ciclo 11,29
5859 12,65

5 to ciclo	Alquiler	mensual	TIR	mensual/m2	Mensual/12,65m 2	m2 acumulados
10 años	24000	2000	6%	56	709	43,02

Precio	periodo	Cuota	m2
400000	24	16667	36
		463	1
		4167	9

500 renta 1 ciclo 9M2
560 renta 2 ciclo 10,08
632 renta 3 ciclo 11,29
709 renta 4 ciclo 12,65
6567 14,19

57,21 M2

Ciclos	Años	M2 acum	renta/mensual	M2 acum C/Reinv	renta/mensual
1	2	9	500	9	0
2	4	18	1000	19,08	0
3	6	27	1500	30,37	0
4	8	36	2000	43,02	0
5	10	45	2500	57,21	3204

Cambio de modelo de desarrollador inmobiliario a Administrador de fondos de inversión

En el esquema tradicional el desarrollador inmobiliario invertía su propio dinero para la realización del emprendimiento o tomaba deuda a su riesgo para financiar la inversión y obtenía su beneficio de las diferencias entre el precio de venta y el costo total del emprendimiento.

La crisis del año 2001, produjo el racionamiento del crédito a largo plazo lo cual motivo a los desarrolladores a buscar nuevas formas de inversión para financiar los desarrollos inmobiliarios. Teniendo en cuenta la crisis del sector bancario y habiendo familias con reservas de capital y teniendo propensión por la seguridad de los bienes inmobiliarios, se profundiza el cambio del esquema tradicional de inversión propia del desarrollador por aporte de inversión de terceros mediante preventas o adhesiones. Implica la posibilidad para el desarrollador de generarse trabajo sin arriesgar fondos propios, cambia el rol del desarrollador, de financiar el emprendimiento con su propio capital, pasa a ser administrador de fondos de terceros y recibirá honorarios por su labor.

En el caso propuesto requerimos de un administrador de los bienes producidos (unidades habitacionales) para su alquiler y distribución de la renta conforme a la participación de la inversión. Este modelo de gestión necesitará de un administrador que domine el desarrollo inmobiliario, el corretaje inmobiliario y la administración de rentas de terceros. Las principales etapas que deberá dominar son:

1. Análisis de factibilidad del proyecto de inversión.
2. Ejecución de obra
3. Adjudicación de unidades terminadas o cuota partes de las mismas.
4. Administración de las unidades terminadas destinadas al alquiler
5. Distribución de renta
6. Comercialización de las unidades
7. Repetición de ciclo de ahorro e inversión

Locación de inmuebles

La Locación de Inmuebles es un contrato en virtud del cual un propietario, llamado locador, se obliga a conceder el uso o goce de un inmueble durante un tiempo a otro, denominado locatario, quien debe pagar por ello un precio en dinero.

Este tipo de contrato es de carácter bilateral, consensual, conmutativo y oneroso. Si fuera gratuito estaríamos en presencia de un contrato de "comodato" (préstamo de uso y goce).

Otra característica, es la ejecución sucesiva, siendo su cumplimiento a través del locador, que se desprende del uso y goce de la cosa y el locatario, que paga por períodos consecutivos, el precio.

En el artículo 1º de la ley 23.091 de Locaciones Urbanas prescribe que debe formalizarse por escrito.

Puede suceder que las partes no precedan así y el contrato haya tenido principio de ejecución (por ejemplo ocupando el inmueble el locatario), en ese supuesto se considera que la locación ha sido pactada por el plazo mínimo establecido por la misma ley, y el precio surgirá de la determinación judicial.

PLAZOS	VIVIENDA	COMERCIAL
MÍNIMO	2 AÑOS	3 AÑOS
MÁXIMO	10 AÑOS	10 AÑOS

Estos plazos se imponen en la primera locación del inmueble, si se pacta a continuación otra entre las mismas partes, ésta puede serlo por un término menor al establecido por la ley.

Los plazos mínimos son de estricta observancia para los locadores, pero los locatarios pueden resolver anticipadamente el contrato, habiendo transcurrido seis meses desde la vigencia de la relación locativa, debiendo notificar la resolución al locador en forma fehaciente y al menos 60 días antes de la fecha del reintegro y abonando una indemnización al locador de un monto equivalente a un mes y medio (1 1/2) de alquiler si la resolución se lleva a cabo durante el primer año de vigencia del contrato, y de un mes si se efectúa después del primer año.

Obligaciones de las partes

Del Locador:

1. Entrega de la cosa: involucra al inmueble con todos sus accesorios (ej: llaves).
2. Mantener el inmueble en buen estado mas allá de la entrega.
- 3.- Debe evitar cualquier acto que impida o estorbe el uso del inmueble por parte del locatario.
- 4.- Debe defender al locatario frente a terceros que reclamen derechos sobre la propiedad.
- 5.- Garantía por vicios ocultos (deben ser graves).
- 6.- Obligación de pagar mejoras en la propiedad.

Del Locatario:

1.- Pagar el alquiler. La falta de pago de 2 períodos consecutivos de alquileres da derecho al locador de resolver el contrato y reclamar la restitución de la cosa, con indemnización de pérdidas e intereses.

La ley 23091 de locaciones urbanas estipula que previo a la demanda de desalojo por falta de pago de alquileres el locador debe intimar por medio fehaciente el pago de la cantidad debida al locatario, otorgándole para ello un plazo nunca inferior a diez días corridos contados a partir de la recepción de la intimación.

2.- Hacer uso y goce del inmueble conforme a lo pactado, no pudiendo usarlo para fines deshonestos y contrarios a las buenas costumbres.

3.- Conservar el inmueble en buen estado, no debiéndose ocasionar deterioros por su culpa o por abandono sin dejar quién cuide la propiedad.

4.- Devolver el inmueble al vencimiento del plazo contractual, en buen estado de conservación.

Conclusiones

Los sistemas de propiedad compartida pueden facilitar el acceso a vivienda propia a nuevos sectores de la población que en la actualidad no son tenidos en cuenta por los desarrolladores inmobiliarios que plantean inversiones para los sectores más ricos de la ciudadanía que pueden generar ingresos para adquirir un inmueble en el periodo necesario para su construcción. Este sistema de inversión constituye una excelente alternativa para periodos de escases de financiamiento. Al adecuar la cantidad de m² invertidos acorde a la capacidad de ahorros de los inversores durante la obra derribamos las restricciones de acceso a este tipo de desarrollos donde solo unos pocos podían ahorrar el valor de un inmueble en tan solo 2 años, posibilitando el acceso a una vivienda propia a mediano plazo a potenciales inversores que hoy son inquilinos y adaptamos la oferta de inversión a futuros usuarios finales que actualmente constituyen la demanda de alquileres.

Con nuestra investigación contribuimos a ampliar los conocimientos del mercado inmobiliario de la ciudad de Rosario y su principal problemática que es la exclusión de vastos sectores de la población para acceder al derecho universal a una vivienda, digna y adecuada, como uno de los derechos humanos.

Describimos una forma innovadora de comercialización y operación de desarrollos inmobiliarios teniendo en consideración el acceso al mercado inmobiliario de nuevos sectores.

La implementación del sistema de propiedad compartida constituye una excelente oportunidad para dinamizar el mercado inmobiliario de la ciudad. Los sistemas de propiedad compartida tienen la capacidad para sostener en el tiempo la posibilidad de canalizar buena parte del ahorro de la gente, posibilidad que durante muchos años fue monopolizada por los bancos. El sistema propiedad compartida puede convertirse en la mejor alternativa en el proceso de desintermediación financiera en la cual los inversores adquieran inmuebles según su capacidad sin necesidad de pasar por ninguna institución bancaria teniendo en cuenta la desconfianza en el sistema financiero y el racionamiento al crédito a largo plazo.

El sistema de propiedad compartida puede incorporar al mercado de viviendas a sectores que solo se les podían ofrecer terrenos o lotes en la periferia del gran Rosario.

Conclusión personal

A modo de análisis personal no puedo dejar de mencionar el aprendizaje realizado, principalmente en el área metodológica, no dominada con anterioridad. La misma me permitió ordenar ideas y criterios a fin de avanzar en el conocimiento científico.

“Lo que tenemos que aprender lo aprendemos haciendo” (Aristóteles)

Aportes

Considerando la investigación realizada y la problemática descrita es de nuestro entender la necesidad de implementar un caso práctico en el mercado de la ciudad de Rosario a fin de actuar como caso testigo acerca de la potencialidad del sistema de inversión para dar respuesta a la necesidad habitacional de la población. En caso de obtener resultados alentadores podremos ampliar la escala para promoverlo en la ciudad y darlo a conocer a los entes estatales que se dedican a fomentar el acceso a la vivienda.

Anexos

Autorización para locación de vivienda

AUTORIZO A " _____ " para que proceda a la locación del inmueble consistente en _____ destinado exclusivamente a vivienda sito en la piso Depto. , de Pcia. de _____, bajo las siguientes condiciones generales básicas:

A) El precio de la Locación se fijará en la suma de \$ (Pesos.....) por mes, pagaderos por adelantado del 1° al 5 de cada mes.-

B) La locación incluye una línea Telefónica-

C) El deposito de garantía se fija en la suma de \$ (Pesos).-

D) El Locatario deberá tomar a su cargo el pago de las Expensas comunes, el impuesto Inmobiliario y el Impuesto Municipal, así como también las facturas de Aguas Provinciales, Teléfono, Electricidad y Gas Natural.-

E) El locatario deberá presentar UN GARANTE que firmará el contrato juntamente con el mismo avalando todas y cada una de su obligaciones, dicho GARANTE, deberá ser titular de Bienes Inmuebles, ubicados en la Ciudad de Rosario, y cuyo valor este acorde con el monto que deba avalar, así como también se deja convenientemente establecido que deberá ser a entera satisfacción de la Parte Locadora.-

F) Si el Locatario y/o EL Garante no fuere del agrado de la Parte Locadora y/o autorizante, esta no estará obligada a suscribir el contrato de locación.-

La presente autorización se otorga en forma exclusiva e irrevocable por el plazo de días corridos, a partir de la fecha, en la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe, a los , días del mes de de -

Modelo de RESERVA Y/O OFERTA DE LOCACION

El señor _____, DNI: _____, con domicilio en _____, hace entrega de la suma de Pesos _____ (\$ _____), en concepto de reserva, condicionada a la aceptación del propietario, por el alquiler del inmueble sito en _____.

ALQUILER: Alquiler Pesos: _____ (\$ _____).

DATOS DEL LOCATARIO: apellido, nombre completo, n° documento, fecha de nacimiento, domicilio, ocupación, justificación de ingresos, referencias comerciales y/o bancarias (en caso de empresa, se deberá presentar el estatuto y/o contrato social y sus modificaciones debidamente inscripto en el Registro Público de Comercio) y recibo de impuestos.

DATOS DE LOS CODEUDORES: apellido, nombre completo, n° documento, fecha de nacimiento, domicilio, ocupación, justificación de ingresos, referencias comerciales y/o bancarias (en caso de empresa, se deberá presentar el estatuto y/o contrato social y sus modificaciones debidamente inscripto en el Registro Público de Comercio) y recibo de impuestos.

Deberán presentar como garantía, inmuebles exclusivamente a su nombre, adjuntando fotocopias de las escrituras respectivas y recibo de pago del último impuesto inmobiliario.

Se deja perfectamente establecido que las propiedades ofrecidas, no deberán presentar embargos, hipotecas, ni estar inscriptas como bien de familia. Así también no deben pesar sobre los fiadores, inhibiciones, ni inhabilitaciones.

"Toda persona que comercialice la fianza, será rechazada automáticamente a criterio de la administración."

Se estipula un plazo de 3 días hábiles, para presentar la documentación correspondiente.

Cumplimentando este trámite, en caso que a criterio del propietario y/o la inmobiliaria, no se demostrara la solvencia suficiente por parte del interesado o de sus fiadores, se devolverá el importe de la reserva, deduciendo previamente el concepto erogado por gasto de averiguaciones de antecedentes, sin que ninguna de las partes tenga nada que reclamarse.

Se deja constancia que si los fiadores o el interesado no concretan la firma del presente antes del ____/____/200____, este último perderá todos los derechos a la presente reserva, quedando retenido el importe

por la inmobiliaria en concepto de comisión. Esto permitirá a la firma administradora y/o propietario de pleno derecho, disponer nueva y libremente de la propiedad que nos ocupa para alquiler a terceros y consecuentemente la suma entregada quedará en poder del propietario en concepto de indemnización.

GASTOS DE CONTRATO: Sellados contractuales: vivienda 1,1 % /comercial 2,00% (del monto total del contrato) ; Honorarios contractuales: 5% + I.V.A. (idem); Informes de garantía: \$ 300.- (pesos trescientos), (este importe solo considera: informe de veraz, cámara de crédito y 2 propiedades de Rosario, en caso de inmuebles ubicados en otras provincias, el importe se modificará de acuerdo a lo que cobre la oficina que gestione el informe correspondiente).

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en la Ciudad de Rosario, Pcia. de Santa Fe, a los _____ días del mes de _____ de _____.-

Convenios de desocupación

Conviene recordar que siempre existe la posibilidad de suscribir un convenio de desocupación que abrevie el plazo mínimo de dos o tres años, pero es importante destacar que este acuerdo para ser válido, debe ser firmado una vez que el inquilino se encuentra ocupando el inmueble, ya que si fuera contemporáneo con la firma del contrato de locación, sería nulo. Siempre conviene que lo suscriba también el fiador. Para que el convenio pueda ejecutarse en caso de incumplimiento por el inquilino en restituir el inmueble en el plazo pactado, deberá homologarse judicialmente, con citación de posibles sublocatarios y ocupantes

Modelo de convenio de desocupación

Entre con D.N.I. N° , con domicilio en la calle....., piso..... dto. , Ciudad de Rosario, en adelante denominada LA LOCADORA, y por otra parte, con D.N.I. N° domiciliado en la calle , piso , Dto. , Ciudad de Rosario en adelante denominado EL LOCATARIO, convienen celebrar el convenio de desocupación de vivienda que se regirá por las siguientes cláusulas y condiciones:
PRIMERA: Ambas partes declaran y convienen que el díadedel año quedará concluida la locación que se otorgó entre las partes por contrato de locación,

sobre el inmueble de la Ciudad de Rosario.

SEGUNDO: EL LOCATARIO se obliga a desocupar el inmueble a lashs. del día dedel año, a cuyo efecto las partes se constituirán en ese momento en el aludido inmueble entregando EL LOCATARIO a LA LOCADORA el inmueble libre de ocupantes, efectos de su propiedad y en las condiciones de buen estado de uso y conservación como lo hubieren recibido al principio de la locación.

TERCERO: Las partes manifiestan que en caso de no cumplirse con la desocupación en el plazo fijado EL LOCATARIO incurrirá en una multa diaria de pesos (\$), monto que se abonará hasta la total desocupación del inmueble en las condiciones pactadas, produciéndose la mora de pleno derecho sin necesidad de interpelación judicial o extrajudicial alguna. Las partes pactan asimismo la homologación judicial del presente convenio y proceder a solicitar el desalojo y cobro de la multa establecida, mediante el trámite de ejecución de sentencia por ante el mismo juzgado ante el cual se solicitare la homologación de este convenio, otorgando al presente la autoridad de cosa juzgada. Ello sin perjuicio de los daños que el incumplimiento de EL LOCATARIO causare.

CUARTO: Las partes manifiestan que se solicitará la homologación del presente convenio ante los tribunales ordinarios de la Ciudad de Rosario, mediante letrado designado por EL LOCADOR.

QUINTO: Las partes constituyen domicilios especiales en los ut-supra mencionados, donde se tendrán por válidas todas las notificaciones judiciales o extrajudiciales que pudiere corresponder. Asimismo se someten a la competencia de los tribunales ordinarios de la Ciudad de Rosario con excepción cualquier otro fuero o jurisdicción.

EN PRUEBA DE CONFORMIDAD, se firma un ejemplar de un mismo tenor y a un solo efecto, en la Ciudad de Rosario, a los días del mes dedel año

SOLICITA HOMOLOGACION

Señor Juez:

.....

II.-Que viene a solicitar la homologación judicial del convenio de desocupación, que se adjunta respecto del inmueble de la calle, Nro..... de la ciudad de.....

Que dicho convenio fue suscripto por, en su carácter de locador y, en su carácter de inquilinos del citado inmueble con fecha, cuyo vencimiento operará de pleno derecho el día de acuerdo a la cláusula Nro de este convenio.

Que el locador inicia el presente pedido de homologación conforme a la cláusula Nro: “Tanto el locatario como el locador podrán solicitar en cualquier momento la homologación judicial del presente convenio.”

III.- Prueba: Se ofrece la siguiente:

Documental: a) original y copia del convenio de desocupación, b) original y copia del contrato de locación entre las partes.

III.- Petitorio: Por lo expuesto se solicita lo siguiente:

- a) Se tenga por presentado, por parte y por constituido el domicilio.
- b) Se corra traslado de la homologación por el término y bajo apercibimiento de ley.
- c) Se tenga por ofrecida la documental.
- d) Se tenga por integrada en su totalidad la tasa de justicia ,
- e) Oportunamente se dicte la homologación del presente convenio de desocupación respecto del inmueble de la calle, Nro de la ciudad de.....

Proveer de Conformidad

SERA JUSTICIA

SOLICITA LANZAMIENTO

Señor Juez:

..... , en los autos caratulados “ c/ , s/ Homologación de Acuerdo” (expte /.....) a V.S. dice:

Que habiéndose vencido el plazo del .../.../..... para desocupar el inmueble de la calle, de, conforme el convenio de desocupación glosado a fs. y homologado por V.S y no habiendo los demandados desocupado el mismo, esta parte solicita se ordene el desahucio judicial por medio del lanzamiento de estilo.

Proveer de Conformidad

SERA JUSTICIA

Bibliografía

Libros

Dei, H. Daniel. *La tesis: Como orientarse en su elaboración*, Prometeo Libros, 2006, Buenos Aires.

Gómez, Mario. *Evaluación de proyectos inmobiliarios*, Bre Bienes Raíces Ediciones, 2011, Buenos Aires.

Sabino, Carlos A. *Como hacer una tesis y elaborar todo tipo de escritos*, Lumen/Hvmanitas, 1998.

Scavone, Graciela M, *Como se escribe una tesis*, La Ley, 2002.

Tabakman, Damián, *Desarrollos inmobiliarios exitosos*, Bre Bienes Raíces Ediciones, 2006, Buenos Aires.

Tabakman, Damián, *Fideicomiso al costo: el modelo de negocios inmobiliarios más exitoso en los últimos años*, Bre Bienes Raíces Ediciones, 2011, Buenos Aires

Informes especiales

Fundación Banco Municipal

Fundación Libertad

Salvador Distéfano

Instituto de capacitación inmobiliaria de Rosario

Páginas Internet

Fundación banco municipal de Rosario, <http://www.fundacionbmr.org.ar>

Instituto de estadística y registro de la industria de la construcción,
<http://www.ieric.org.ar/estadisticas.asp>

Unión obrera de la construcción de la República Argentina, <http://www.uocra.org>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, <http://www.indec.gov.ar>

Colegio de arquitectos de la provincia de Santa Fe, <http://www.cad2.org.ar>

Colegio de profesionales de la ingeniería civil, <http://www.cpic2.org.ar>

On24, <http://www.on24.com.ar>

Puntobiz, <http://www.puntobiz.com.ar>

Reporte inmobiliario, <http://www.reporteinmobiliario.com>

Diario La Capital, <http://www.lacapital.com.ar>

Diario Clarín, <http://www.clarin.com.ar>

Diario La Nación, <http://www.lanacion.com.ar>

Diario Perfil, <http://www.perfil.com>

Cámara Argentina de la construcción, <http://www.camarco.org.ar>

Rosario Express, <http://www.rosarioexpress.com>