**FIDEICOMISO- Mercado**

**Los pros y contras del fideicomiso inmobiliario**

Desde hace unos años es el marco más utilizado para la comercialización de nuevos emprendimientos inmobiliarios, tendencia que hoy se mantiene vigente.

Las voces a favor destacan los plazos que rondan los 36 y 48 meses.

Las críticas cuestionan los riesgos innecesarios que asumen los compradores.

El fideicomiso se ha convertido en una herramienta clave en el mercado de las urbanizaciones cerradas. Desde hace unos años es el marco más utilizado para la comercialización de nuevos emprendimientos inmobiliarios, tendencia que se mantiene vigente y hoy sigue siendo una interesante opción para invertir en ladrillos, obviamente, si se desarrolla con seriedad.

Un fideicomiso es el marco jurídico del negocio inmobiliario; es decir, es el contrato en el que se definen el conjunto de derechos y obligaciones de los fiduciantes (inversores), el fiduciario (administrador) y demás participantes del proyecto.

El fiduciario es quien administra el fideicomiso con el objetivo de construir un emprendimiento y entregarlo a los compradores. Uno de los principales atractivos de los fideicomisos es que conserva ciertas ventajas en comparación con las sociedades anónimas.

Dentro de los fideicomisos se han sumado diversos formatos que refieren a la forma de pago como "al costo" que significa que el precio final de compra depende directamente del costo de construcción del barrio. También se los llama "a costo concertado", "a costo cierto" o "a precio fijo".

Es un instrumento muy apropiado para proteger los bienes afectados a un proyecto. Pero agrega que "los inversores no deben dejar de observar y analizar el negocio en su totalidad, en especial, en los consorcios al costo, ya que el resultado económico del negocio no lo puede garantizar ningún paraguas legal por perfecto que sea. Por eso es fundamental que se analice la confianza que inspire el fiduciario, ya que en tiempos de escasa venta los plazos se alargan y pueden causar inquietud en los inversores. Si el agente fiduciario ha cumplido con anterioridad, seguramente encontrará el camino para hacerlo de nuevo".

**VOCES EN CONTRA**

Esteban Edelstein Pernice, de la inmobiliaria Castex, sostiene que los compradores no tienen que asumir riesgos que no conocen ni manejan; éstos riesgos los tienen que asumir los desarrolladores e inversores en el instrumento societario".

Además, explica que "muchas veces los clientes creen que compran un terreno cuando en realidad lo que compran es una idea y asumen todos los riesgos, desde el costo final, y hasta a veces las aprobaciones".

"Dejamos de trabajar con este tipo de sistema porque nos encontrábamos con que, desde la pata comercial, nos ocupábamos de hacer toda la preventa y colocación del proyecto para que empiece a marchar, y después la constructora no cumplía con los tiempos, terminaciones, plazos y demás cuestiones que hacían al proyecto. Esto generaba que recibiéramos quejas por parte del comprador por incumplimientos de la constructora".

Mazzei resalta que "fue el mismo inversor o comprador el que comenzó a desalentar el sistema de compra cuando se dio cuenta que los resultados no eran los esperados en cuanto a tiempos de entrega, e incluso hubo casos en los que nunca se entregaron las obras finales y la constructora desapareció".

Como contracara a estas opiniones aparece Eidico, firma que hace más de 20 años lleva a cabo este sistema que ahora se realiza a través de un consorcio al costo. En su haber tienen más de 75 emprendimientos. "Nuestros proyectos se construyen exclusivamente por el aporte de cada uno de los suscriptores. Es un sistema al costo, donde los propietarios son inversores y Eidico el administrador de los aportes para llevar adelante las obras. No hay inversión previa, es un sistema cooperativo", dice Mateo Salinas, gerente general.

Antes de cada lanzamiento, la firma confecciona el presupuesto que surge del valor de la tierra, del costo de la obra y de los honorarios profesionales. Una vez suscripto el cien por ciento se empieza con el desarrollo, y los propietarios-inversores comienzan con el cronograma de pagos compuesto por un anticipo y cuotas, que varían entre 36 y 48.

Al tratarse de un sistema al costo, es decir, que los diferentes factores del desarrollo ingresan al valor del costo de la construcción en ese momento, contempla ventajas y desventajas.

"Como desventaja principal, podemos decir que la inflación influye en el aumento de estos costos y por lo tanto en el incremento de las cuotas de los aportantes.

Como ventaja, son los propietarios quienes se benefician con la revalorización posterior de sus terrenos", concluye Salinas.

Hoy, con el mercado de lotes más balanceado y mucha oferta, quien entra a un loteo al costo mediante un fideicomiso lo hace más pensando en construir su casa y mudarse, que en invertir y

generar una renta. Así, el fideicomiso es un gran instrumento para comprar el primer lote en 36 o más cuotas.

**FIDEICOMISO Y SOCIEDAD ANÓNIMA: LAS CLAVES**

Hay tres diferencias entre el fideicomiso y una sociedad anónima.

"La primera es que el fideicomiso tiene un objeto mucho más puntual, como: ‘construir un barrio cerrado en tal lote, subdividiéndolo en tantas’ unidades", y a partir de ahí las decisiones que se tomen deben apuntar a llevar a cabo y concluir ese objeto",

"adicionalmente, al finalizar ese objeto, o sea con la escrituración y entrega de los lotes, el fideicomiso se extingue y, con él, las posibilidades de futuros inconvenientes legales o tributarios". "La segunda diferencia , que el fideicomiso no tiene un dueño o director sino que existe la figura del fiduciario, quien administrará como ‘un buen hombre de negocios’, según lo definido en la ley, todos los bienes fideicomitidos. Es decir, todos los aportes que realicen los fiduciantes (ya sea en tierra, dinero, bienes o servicios) quedarán resguardados por la figura del fideicomiso y bajo la custodia y administración de una persona designada.

A diferencia de una SA o una SRL, donde el administrador en caso de quiebra tendría implicancias en lo civil y comercial, el fiduciario le agrega la penal". "En tercer lugar, y este punto en los casos de los loteos que son proyectos de larga duración es especialmente importante, la inhibición o embargo de alguno de los fiduciantes o inclusive al fiduciario no inhibe o embarga al fideicomiso en sí mismo. El fideicomiso sí puede ser inhibido pero por cuestiones propias y no por la de sus integrantes.

* 1/5/2019 Los pros y contras del fideicomiso inmobiliario - 03/04/2017 - Clarín.com
* https://www.clarin.com/arq/inmobiliario/pros-contras-fideicomiso-inmobiliario\_0\_HkSRexx6l.html#cxrecs\_s 5/32