

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS
POLÍTICAS

Carrera de Derecho y Ciencias Políticas

“SISTEMATIZACIÓN DE RESPUESTAS A
OBSERVACIONES DE LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA DE BIEN FUTURO INMOBILIARIO EN EL
ESTUDIO JURÍDICO BETANCOURT & ASOCIADOS EN EL
PERIODO 2021-2023”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título
profesional de:

Abogado

Autor:

Luis Alberto Lengua Cabrera

Asesor:

Mg. Óscar Fritz Alexander Salazar Gamboa

<https://orcid.org/0000-0003-2522-8741>

Lima - Perú

INFORME DE SIMILITUD

<p>Turnitin Informe de Originalidad</p> <p>Procesado el: 29-nov.-2023 22:26 -05 Identificador: 2242647649 Número de palabras: 5884 Entregado: 1</p> <p>TS Por LUIS ALBERTO LENGUA CABRERA</p>		<table border="1"> <tr> <td>Índice de similitud</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Similitud según fuente</td> <td> Internet Sources: 17% Publicaciones: 3% Trabajos del estudiante: 8% </td> </tr> </table>	Índice de similitud	18%	Similitud según fuente	Internet Sources: 17% Publicaciones: 3% Trabajos del estudiante: 8%
Índice de similitud	18%					
Similitud según fuente	Internet Sources: 17% Publicaciones: 3% Trabajos del estudiante: 8%					

<p>5% match () Cueva Chaman, Alexandra Carmen. "Las limitaciones a la aplicación de las cláusulas ad-corpus en los contratos de consumo de compraventa inmobiliaria de bienes futuros desde el enfogue de las normas de protección al consumidor", "Baishideng Publishing Group Inc.", 2022</p>	
<p>1% match (trabajos de los estudiantes desde 24-jul.-2023) Submitted to Universidad Privada del Norte on 2023-07-24</p>	
<p>1% match (Internet desde 02-dic.-2021) http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/19754/CARACTERIZACI%3c3%93N_PROCESO_ALIMENTOS_MORALES_RAM%3c3%isAllowed=y&sequence=3</p>	
<p>1% match (Internet desde 19-oct.-2022) https://biblioteca.cejamerica.org/bitstream/handle/2015/825/GuerraPresentacionJusticiadepequenascausas.pdf?isAllowed=y&sequence=1</p>	
<p>1% match () Bevilacqua, Eleonora. "La equivalencia cero en los diccionarios bilingües Español-Italiano.", 2020</p>	
<p>< 1% match () Goicochea Babilonia, Luiggy Henry. "El tipo penal de feminicidio frente a la violencia de género en el distrito judicial de La Libertad en 2021", Universidad Privada del Norte SAC, 2022</p>	
<p>< 1% match () LIVIA SOTO, YESENIA. "Los efectos jurídicos del derecho de retracto en los contratantes de la ciudad de Huancayo", Universidad Peruana Los Andes, 2017</p>	
<p>< 1% match () Ortiz Camacho, Yeudith. "Implementación del sistema de gestión antisoborno ISO 37001 en el área administrativa de la empresa Incomin Fecoj S. C. R. L.", Universidad Privada del Norte SAC, 2022</p>	
<p>< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 28-nov.-2023) Clase: tesis Ejercicio: 21234 N° del trabajo: 2241251775</p>	
<p>< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 10-jun.-2023) Submitted to Universidad Privada del Norte on 2023-06-10</p>	
<p>< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 11-mar.-2023) Submitted to Universidad Privada del Norte on 2023-03-11</p>	
<p>< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 11-abr.-2023) Clase: tesis Ejercicio: 21234 N° del trabajo: 2061964564</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 24-sept.-2022) https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/13076/NULIDAD_DE_ACTO_JURIDICO_CACERES_SUAREZ_CIRC_FERNANDO?isAllowed=y&sequence=1</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 08-oct.-2022) http://repositorio.uns.edu.pe/bitstream/handle/UNS/3825/52353.pdf?isAllowed=y&sequence=1</p>	
<p>< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 06-may.-2020) Submitted to Universitat Politècnica de València on 2020-05-06</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 10-dic.-2020) https://idoc.pub/documents/diccionario-juridico-112-pgs-1d47me6v242g</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 12-nov.-2020) https://idoc.pub/documents/idocpub-klzzk79r5y1g</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 16-nov.-2020) https://idoc.pub/documents/derecho-registral-d4pqjar6k6np</p>	
<p>< 1% match (Internet desde 17-sept.-2023) https://infoguias.uesan.edu.pe/author/admin/</p>	

DEDICATORIA

A Alejandrina Pilares Masías, mi abuelita.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores de la Universidad Privada del Norte,
en especial a los magísteres Christian Betancourt Kanashiro
y Pedro Toledo Chávez.

Tabla de contenidos

INFORME DE SIMILITUD	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
Tabla de contenidos.....	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	11
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	18
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	25
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	30
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS	34

ÍNDICE DE TABLAS

- Tabla 1 Número de consultas y observaciones a los contratos de compraventa inmobiliario.
- Tabla 2 Número de consultas por áreas de atención en las empresas inmobiliarias.
- Tabla 3 Número de observaciones por áreas de atención en las empresas inmobiliarias.
- Tabla 4 Clasificación de las observaciones de carácter legal según materia contractual.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama del Estudio Betancourt

Figura 2 Gráfico del comportamiento de los tiempos de respuesta del área legal

RESUMEN EJECUTIVO

La compra de un inmueble representa una inversión importante de recursos, por esto los compradores requieren tener seguridad sobre sus adquisiciones, especialmente tratándose de bienes futuros porque aún estos no existen. En ese entendido, en medio de un proceso de negociación de venta, absolver de forma convincente las interrogantes, consultas y observaciones de los clientes es crucial para las inmobiliarias a fin de que se logre suscribir el contrato de compraventa. La experiencia profesional se realizó en el entorno del desarrollo de proyectos de edificación de las empresas inmobiliarias, específicamente en el ámbito de la compraventa de bienes inmuebles futuros y en particular en el servicio de soporte legal a proveedores de vivienda, para que estos cuenten con contratos de compraventa de bienes inmuebles futuros ajustados a sus particularidades y a las necesidades de sus potenciales consumidores. El problema laboral de demora en el proceso de negociación de la venta de un inmueble futuro se afrontó desde el área legal sistematizando las respuestas ofrecidas a las observaciones de los clientes a los contratos, plasmado en una base de datos, permitiendo no solo reducir los tiempos de atención, sino también reajustar los nuevos contratos a las necesidades de las partes.

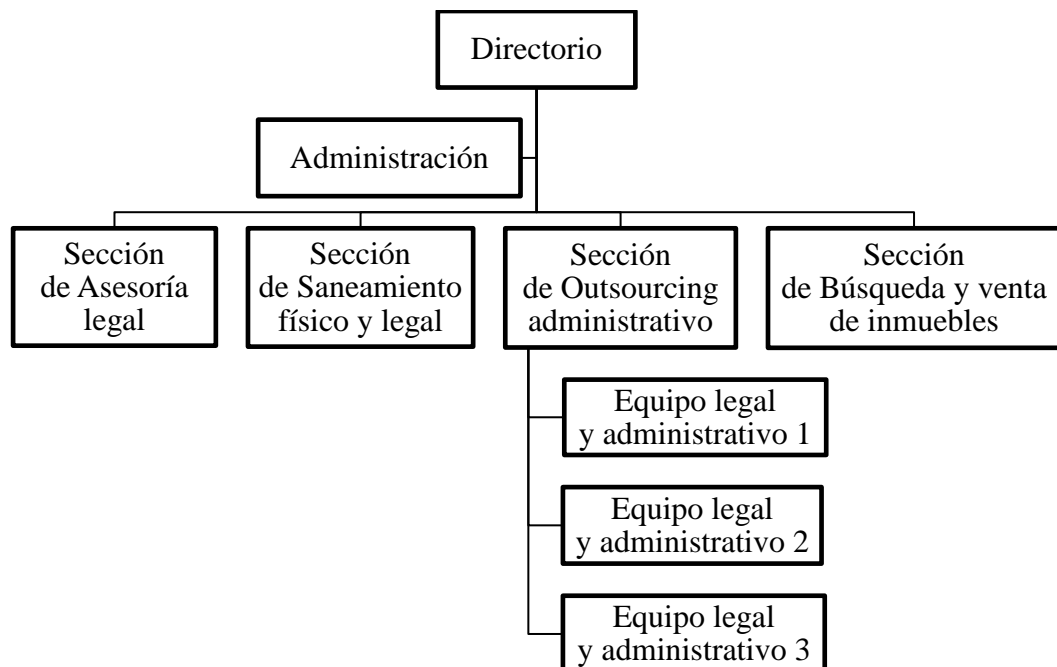
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En el Perú hay un déficit habitacional cuantitativo de 500,000 viviendas. Es decir, faltan construir medio millón de viviendas, pero cada año 140,000 nuevas familias demandan vivienda, y considerando que la producción formal de vivienda es de 50,000 al año, en consecuencia, anualmente 90,000 familias se hacen o recurren por a las mafias por un terreno, así lo manifestó José Espantoso, presidente de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI) en entrevista para el portal Perú Construye TV en agosto de este año (Perú Construye TV, 2023, 7m44s). El inmobiliario es un sector con mucha demanda y limitada oferta, pero además es un mercado muy dinámico e importante para la economía del país, donde no solo participan las inmobiliarias y sus consumidores, sino también las entidades financieras, quienes otorgan los créditos para la adquisición de inmuebles y el financiamiento de los proyectos de construcción; las notarías, encargadas de elevar a escritura pública los contratos de compraventa y gestionar su inscripción en registros públicos; el Estado, a través de sus diversas instituciones (las municipalidades al aprobar los proyectos inmobiliarios y otorgar su conformidad, el Ministerio de Vivienda y Construcción, especialmente el Fondo Mivivienda, Registros Públicos, Indecopi, etc.); las empresas de servicios como Enel, Luz del Sur, Sedapal, Calidda, etcétera; y también es un ámbito atractivo para empresas de asesoría legal. La experiencia profesional desarrollada en el Estudio Betancourt & Asociados S. Civil de R. L. (en adelante el “Estudio”) se enmarca en el ámbito inmobiliario, particularmente en la asesoría legal sobre los contratos de compraventa de bienes futuros. El Estudio, identificado con RUC 20565280911, inició sus actividades en el año 2014, teniendo como rubro económico principal las actividades jurídicas. Esta empresa brinda servicios legales y

de consultoría principalmente a entidades del sector inmobiliario (Grupo Lar, Ditrenzzo, etcétera), a saber: (i) Asesoría legal en las áreas del derecho empresarial, societario, bancario, financiero, contractual, inmobiliario y de familia; (ii) Saneamiento físico y legal de inmuebles, que incluye urbanizaciones y proyecto inmobiliarios; (iii) Outsourcing administrativo de ventas de empresas inmobiliarias, “gestionando íntegramente procesos de compraventa de bienes futuros (redacción de contratos, seguimiento de pagos, coordinación con bancos, notarías y registros públicos)” (Betancourt Asociados, 2023); y (iv) Búsqueda y venta de inmuebles a nivel nacional. Integran el Estudio profesionales legales y administrativos bajo la dirección de abogados especializados en derecho inmobiliario.

Figura 1

Organigrama del Estudio Betancourt



Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

La experiencia legal adquirida en el Estudio me ha brindado un conocimiento práctico que agrupo de la siguiente manera: (i) Elaborar contratos de compraventa de bienes inmuebles futuros y terminados, y otros documentos relacionados; (ii) Efectuar análisis de documentación, consultas y requerimientos solicitados, diferenciando su pertinencia, alcance, riesgos legales y ámbito del derecho en el que se enmarca, teniendo presente que el derecho inmobiliario se relaciona con el derecho bancario, notarial, registral, administrativo, etcétera; (iii) Realizar investigaciones en el ámbito de mi competencia mediante consultas legales especializadas a entidades públicas y privadas, realizando búsquedas bibliográficas tanto en bibliotecas físicas como en línea, para acopiar información pertinente y jurisprudencia relevante; (iv) Preparar la documentación necesaria para dar atención a los diversos requerimientos de las empresas inmobiliarias, bancos, notarias, Indecopi y otros en el marco de los procedimientos que requiere la compraventa inmobiliaria; (v) Redactar de forma clara, concisa y fundamentada las respuestas a las consultas legales recibidas para su atención; (vi) Advertir los riesgos legales derivados de incumplimientos de los contratos, atención de reclamos, plazos de cumplimiento establecidos por normas, modalidad de notificaciones, etc.; (vii) Organizar de manera eficiente la documentación mediante su digitalización y elaboración de bases de datos para su mejor manejo y consulta; (viii) Desarrollar habilidades para una óptima comunicación con el personal bajo mi supervisión, abogados del Estudio, clientes inmobiliarios y personal de entidades públicas y privadas; (ix) Cultivar y fortalecer la ética que debe guardar todo profesional del derecho, siendo discreto con la información sensible recibida y respetuoso de las normas de convivencia y disposiciones del Estudio; (x)

Manejar de manera competente las herramientas digitales para una atención oportuna y óptima a los clientes.

El sustento de las bases teóricas que respaldan la aplicación práctica de mi experiencia profesional comprende los siguientes aspectos:

a. Aspectos teóricos

Los contratos de compraventa inmobiliario son considerados por los especialistas contratos por adhesión, como lo manifestó el abogado Federico Mesinas (LP Pasión por el Derecho, 2023, 39m13s) o casi contratos por adhesión por el escaso margen de negociación (Betancourt, 2022, p. 93). El art. 1390 del Código Civil establece que un contrato es por adhesión cuando una de las partes ha elaborado íntegramente los términos y condiciones de este y la otra solo se encuentra en la posición de expresar su voluntad aceptando o rechazando. Es decir, en el contrato por adhesión no hay negociación.

Al respecto, Torres (2012) comprende la adhesión como el sometimiento sin discusión del consumidor a todas las estipulaciones contractuales que ha redactado previamente el proveedor (p. 193). Serían ejemplos de este tipo de contratos los que pactan las empresas de servicios de distribución de energía eléctrica, agua, gas, etc. y también los contratos bancarios de crédito, por tratarse operaciones masivas. De acuerdo a este autor, esto es así porque históricamente se ha pasado de una producción manual a una producción en serie, masiva (p. 343). En conclusión, operaciones masivas requerirán contrataciones masivas a través de los contratos por adhesión, resultando este tipo de contratos una necesidad de las economías modernas.

Sin embargo, para Betancourt (2022) el contrato de compraventa de bienes inmuebles futuros no es plenamente uno por adhesión porque hay negociación. Esta

negociación será muy limitada, con escaso margen, porque el proveedor inmobiliario ya consideró los términos y condiciones de acuerdo al costo de su gestión de recursos y logístico en muchos de los cuales no aceptará ninguna modificación. Por esto afirma que este tipo de contratos no llega a ser uno por adhesión (p. 93).

La Sala Especializada en Protección al Consumidor del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual de Indecopi en el Fundamento 16 de la Resolución 3110-2017/SPC-Indecopi (Expediente 920-2016/CC2) precisó que en la dinámica del mercado inmobiliario la contratación es masiva por adhesión para reducir costos de transacción. Respecto a estos costos, Bullard (2019) señala que celebrar contratos implica asumir una serie de costos. De acuerdo a este autor los costos pueden ser de búsqueda, entrada y ejecución. Los de búsqueda están referidos a qué y con quién se contrata; los de entrada, consideran la negociación y celebración misma del contrato; y los costos de ejecución, son los de seguimiento o monitoreo del cumplimiento del contrato (p. 87).

El Código de Protección y Defensa del Consumidor, aprobado por la Ley N° 29571, que en su Art. 48 alusivo a los requisitos de un contrato de consumo por adhesión, establece en su literal c que debe existir un equilibrio entre los derechos y obligaciones a las que se someten las partes, excluyendo el uso de cláusulas abusivas que perjudiquen al consumidor. Asimismo, en cuanto a las cláusulas abusivas se precisa en el Art. 49.3 de este código que, aunque una cláusula del contrato o parte de esta sea resultado de una negociación, esto no impide que pueda aplicarse al resto del contrato las disposiciones referidas a las cláusulas abusivas. De lo señalado se puede deducir que en un contrato por adhesión se pueden identificar cláusulas abusivas, siempre que esta no haya sido negociada. No obstante, precisa

Mesina (2023) que si un contrato de compraventa inmobiliario no es de adhesión igualmente los compradores no se encuentran desprotegidos en mérito del Art. 47 literal b) que no pueden imponerse obstáculos costosos o desmedidos para ejercer derechos del consumidor reconocidos en estos contratos (p. 97).

Sobre la capacidad de negociación del adquirente inmobiliario señala Cueva (2022) que este se encuentra en desventaja frente al proveedor por la poca o nula posibilidad de negociar por: i) la complejidad del mercado; ii) tener la posición de demandante; y iii) la desigualdad informativa frente a la inmobiliaria. Características que se acentúan cuando se trata de un bien futuro (p. 52).

La compra de un inmueble representa una inversión significativa y muchas veces representa un endeudamiento de varios años, por esto los compradores como parte del proceso de negociación hacen una serie de observaciones a las inmobiliarias respecto al contrato de compraventa.

El presente trabajo tiene su justificación en lo planteado por Tantaleán (2018, p. 137-138) quien siguiendo a Piscoya sostiene que los problemas jurídicos pueden ser teóricos, empíricos y tecnológicos. Los primeros están referidos a las investigaciones dogmática o filosófico jurídicas. Los problemas empíricos requieren para su solución la constatación. Finalmente, los problemas tecnológicos que responden a preguntas de cómo conseguir o hacer algo de forma más eficaz.

En relación con lo antes señalado, Portugal (2000, p. 96) apunta que la sistematización de la experiencia es una modalidad de investigación, definida como una forma de producción de conocimiento desde la práctica y para la práctica, consistente en reconstruir y reflexionar sobre la experiencia, reconociendo logros y fracasos.

b. Aspectos conceptuales. Algunos de los términos jurídicos más empleados en el ámbito de la experiencia profesional fueron:

- Contrato de compraventa de bien futuro.

Es definido por Betancourt (2022) como “el acuerdo por el cual un vendedor se obliga a transferir al comprador la propiedad de un bien que al momento de la celebración no tiene existencia y éste último a pagar al primero el precio en dinero” (p. 69).

- Minuta

Documento privado que plasma un contrato o acuerdo suscrito por las partes, que elevado a Escritura Pública se inscribe en los Registros Públicos. Diccionario Jurídico del Poder Judicial del Perú (2020, p. 54).

- Escritura pública

“Documento extendido por un notario que refleja contratos, declaraciones o actos de cualquier clase”. Diccionario Jurídico del Poder Judicial del Perú (2020, p. 34).

- Obligación

“Relación entre dos partes, en virtud de la cual una, llamada acreedora, puede exigir el cumplimiento de una prestación determinada, en su interés y beneficio, a otra, llamada deudora. Es más propio hablar de relación obligatoria”. Diccionario Jurídico del Poder Judicial del Perú (2020, p. 59).

- Observar

De acuerdo a la Real Academia Española, el término “observar” tiene como acepciones:

1. tr. Examinar atentamente. *Observar los síntomas de una enfermedad.*
Observar el movimiento de los astros.

2. tr. Guardar y cumplir exactamente lo que se manda y ordena.

3. tr. Advertir, reparar.

4. tr. Mirar con atención y recato, atisbar.

El sentido en que se emplea el término “observación” en este trabajo es el de advertencia o reparación.

- Vendedor

“Quién en un contrato de compraventa, transfiere al comprador la propiedad de un bien a cambio de un precio pagado en dinero”. Diccionario Jurídico del Poder Judicial del Perú (2020, p. 85).

- Comprador

Que compra (Real Academia Española, s.f., definición 1). Es decir, quien obtiene algo por el pago de un precio.

c. Normativa

- Constitución Política del Perú de 1993 (Art. 2.14 referido al derecho a contratar; Art. 62 sobre la libertad de contratar)
- Decreto Legislativo N° 295 Código Civil (Art. 949 referido a la transferencia de propiedad; Art. 1529 y siguientes en relación con el contrato de compraventa; Art. 1534 sobre la compra venta de bien futuro; Art. 1784 respecto de la responsabilidad del contratista)
- Ley N° 26662 Ley de Competencia Notarial en Asuntos No Contenciosos
- Ley N° 27157 Ley de Regularización de Edificaciones, del Procedimiento para la Declaratoria de Fábrica y del Régimen de Unidades Inmobiliarias de Propiedad Exclusiva y de Propiedad Común
- Ley N° 27287 Ley de Títulos Valores
- Ley N° 29033 Ley de Creación del Bono del Buen Pagador

- Ley N° 29080 Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento
- Ley N° 29571 Código de Protección y Defensa del Consumidor (Art. 48 alusivo a los requisitos de un contrato por adhesión; Art. 76 y siguientes concernientes a los productos o servicios inmobiliarios)
- Decreto Supremo N° 011-2006-VIVIENDA Aprueban 66 Normas Técnicas del Reglamento Nacional de Edificaciones - RNE
- Decreto Supremo N° 006-2020-VIVIENDA Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de los Revisores Urbanos
- Decreto Supremo N° 014-2021-VIVIENDA Decreto Supremo que aprueba el Código Técnico de Construcción Sostenible
- Ordenanzas de los gobiernos locales como por ejemplo la Ordenanza N° 618/MM Ordenanza que establece, regula y promueve condiciones para edificaciones sostenibles en el distrito de Miraflores

Las limitaciones encontradas durante el desarrollo de la experiencia profesional se debieron a: (i) No contar con experiencia en el rubro del derecho inmobiliario, pues mi formación profesional hasta antes de trabajar en el Estudio solo era teórica; y (ii) Tener una formación legal genérica porque si bien cursé con éxito los cursos de la carrera profesional y dentro de estos los cursos de derecho civil relacionados con los contratos nominados, mi trabajo estaría relacionado con todo lo referido a los contratos de compraventa de bienes futuros.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

Fui contratado el 31 de julio de 2019 como asistente legal por incremento de las actividades propias del Estudio, luego de un proceso de evaluación que culminó con la entrevista por los tres socios de la empresa. Trabajé inicialmente por tres meses aproximadamente desarrollando una base de datos de los contratos de compraventa de un proyecto inmobiliario a fin de organizar los archivos de cada venta y mapear cuántos se encontraban en proceso o pendiente de registro o baja en la municipalidad correspondiente. Desde fines del 2019 hasta la primera semana de febrero de 2020 laboré directamente con el socio director del Estudio, y bajo su supervisión elaboré diversos escritos desde actas de sesiones de accionistas de diversas empresas, invitaciones a conciliar, contestaciones de demandas, y todo tipo de documentación referida a los contratos de compraventa de bienes futuros: adendas, transacciones extrajudiciales, cartas notariales, acuerdos privados, etcétera. Finalmente, en la segunda semana de febrero de 2020 fui destacado hasta la fecha a las oficinas de los clientes del Estudio para desarrollar las siguientes funciones:

- Elaboración de contratos de separación y compraventa de inmuebles tanto de bienes futuros como de bienes terminados.
- Elaboración de cláusulas adicionales (adendas) a los contratos de compraventa de inmuebles.
- Elaboración de ratificaciones unilaterales a los contratos de compraventa de inmuebles.
- Elaboración de minutas aclaratorias que originan los contratos de compraventa de inmuebles.
- Elaboración de transacciones extrajudiciales en relación a los contratos de compraventa de inmuebles.

- Elaboración de contratos de cesión de posición contractual y adendas a estos contratos.
- Elaboración de contratos privados relacionados con la promoción de ventas de inmuebles.
- Elaboración de solicitudes de emisión y renovación de cartas fianza.
- Elaboración de solicitudes de liberación de fondos dirigida a la entidad financiera que financia a un comprador.
- Elaboración de cartas de compromiso de devolución de cartas fianza.
- Elaboración de cartas notariales de resolución de contratos de compraventa.
- Elaboración de declaraciones juradas solicitadas por notarias en relación con la escrituración de los contratos de compraventa de inmuebles (inafectación alcabala o inexistencia de bienes).
- Elaboración de solicitudes de liberación, anulación y descarga de cartas fianza.
- Elaboración de cartas notariales de resolución de contratos de separación, de requerimiento de pago, de cambio de fecha de entrega de inmueble y otras en relación a la atención a los compradores.
- Elaboración de cartas poder para realizar trámites ante las municipalidades donde se ubican los proyectos inmobiliarios.
- Elaboración de contratos de intermediación inmobiliaria y de gestión inmobiliaria.
- Elaboración de respuestas de reclamos y denuncias ante Indecopi efectuadas por los clientes de las empresas inmobiliarias.
- Coordinación con entidades financieras y notarías en relación con los contratos de compraventa de inmuebles. Participar en reuniones con abogados de las entidades financieras si el caso lo requiere a fin de aclarar los documentos de la compraventa.

- Responder a todo tipo de requerimientos y consultas legales de las empresas inmobiliarias con relación a los contratos de compraventa y a sus proyectos inmobiliarios.
- Participar en reuniones con personal y/o Directivos de las empresas inmobiliarias con relación a los contratos de compraventa y sus modificaciones.
- Participar en reuniones con clientes y sus asesores legales en relación a las consultas y/u observaciones a los contratos de compraventa de las empresas inmobiliarias.

Como se ha podido apreciar de esta relación de funciones, la última está referida a mi participación en representación de las empresas inmobiliarias ante sus potenciales compradores quienes solos o acompañados de abogados solicitan reunirse con el área legal, a fin de absolver sus dudas sobre los términos y condiciones de los contratos de compraventa de bienes futuros o sus solicitudes de modificaciones de estos por considerar que el contrato no es proporcional para las partes, en desventaja de ellos. Estas consultas -por lo general- previamente han sido presentadas por los clientes a las inmobiliarias por correo electrónico, siendo respondidas por el asesor de ventas. Sin embargo, el proceso de negociación aún no se ha agotado y requieren la participación de personal legal en atención a las objeciones que tienen al contrato de compraventa de bien futuro. Es en este marco que se ha desarrollado el proyecto laboral, cuyas etapas, objetivos, estrategias, metodología, modelos o herramientas utilizadas para desarrollar la solución son los siguientes:

1. Etapas

a) Identificación del problema

Las empresas inmobiliarias a través de su fuerza de ventas ofrecen los inmuebles de sus proyectos a sus potenciales compradores, quienes interesados en la adquisición solicitan la documentación pertinente que les asegure razonablemente que están ante una empresa seria, con la cual podrían concretar la compraventa de un bien inmueble

futuro. Entre la documentación que reciben de las empresas está el modelo de contrato de compraventa de bien inmueble futuro (en adelante el “contrato”) para que tomen conocimiento y eventual conformidad de los términos y condiciones a las que se obligarán las partes. Estos clientes en diversas ocasiones no están completamente de acuerdo con el contrato y es en este contexto de negociación entre la empresa y su cliente -sobre el contenido del contrato- que se da lugar a consultas y/u observaciones que absolverá el asesor de ventas. Cuando estas respuestas satisfacen al cliente, este pasa a suscribirlo de conformidad. Sin embargo, en determinadas ocasiones los clientes consideran que esto es insuficiente y envían por escrito sus consultas y/o pedidos de modificación del contrato a la empresa inmobiliaria, que a su vez se derivan a las áreas técnica, comercial y legal para su atención correspondiente. En estos casos, por lo regular el cliente es abogado o viene siendo asesorado por uno, especialista o no en derecho inmobiliario. En estas ocasiones por lo general los correos contienen en promedio más de 15 inquietudes, entre consultas y observaciones al contrato. Absolver las interrogantes de los clientes es crucial para las inmobiliarias a fin de concretar la venta con la suscripción del contrato, de ahí la importancia de la oportunidad de la respuesta tanto para el cliente como para la inmobiliaria a fin de cerrar la venta o pasar a ofertar el inmueble a otros clientes.

Es pertinente destacar que el potencial comprador recibe el modelo del contrato previamente elaborado y si este lo acepta sin cambio se sostiene que se trata de un contrato por adhesión porque no se discuten sus términos. No se considera que ha habido negociación, por ejemplo, en la aplicación de un descuento cuando este está previamente establecido o cuando se hace una consulta sobre algún punto del contrato. Sin embargo, a pesar que el interesado recibe un contrato completo para solo su firma, este puede buscar que se cambien algunos términos a su favor a pesar del escaso

margen de negociación que tiene el contrato. Esto es por lo general así porque personalizar el contrato elevaría para las empresas los costos de la transacción y el riesgo legal de incumplimiento de las obligaciones, ya que tendrían que destinar más recursos y personal para hacer un seguimiento específico a cada contrato a la medida. Empero, este es un mercado competitivo -en el contexto de una recesión económica que se traduce en una caída en las ventas- y el núcleo del negocio inmobiliario es la venta de los inmuebles, especialmente cuando se requiere alcanzar determinado número de ventas que exige la entidad bancaria para poder financiar el proyecto. Es decir, las inmobiliarias se encuentran ante la disyuntiva por un lado de no personalizar su contrato y por el otro de concretar la venta. En ese escenario es que resulta importante las respuestas a las consultas que deberán responder las áreas (comercial, técnica y legal) en coordinación con los directivos de la empresa inmobiliaria.

El problema laboral expuesto radica en la demora de las respuestas a las consultas y observaciones de los potenciales compradores inmobiliarios ante la disyuntiva de las empresas de personalizar o no sus contratos de compraventa de bienes inmuebles futuros.

b) Recopilación y análisis de los datos

Se han recopilado solicitudes de información y observaciones recibidas en los periodos 2021, 2022 y hasta setiembre de 2023, que recaen sobre los contratos de compraventa de ocho (8) proyectos de edificación de sendas empresas inmobiliarias. Estos requerimientos y objeciones se han clasificado según las tres (3) áreas competentes para atenderla: área técnica, área comercial y área legal. Esta última a cargo del Estudio.

c) Planificación

A fin de abordar el problema -a principio del 2022- se propuso elaborar una base de datos a fin de contar con una relación completa de las respuestas de todos los pedidos de aclaración y cambio de las cláusulas contractuales que se iría ampliando conforme se efectuaran nuevos requerimientos.

d) Implementación

Se elaboró la base de datos en una hoja de cálculo a fin de poder contar con un formato ordenado que pueda ir ampliándose y permita una búsqueda rápida empleando criterios previamente establecidos. Los criterios permitían distinguir la naturaleza del requerimiento (técnico, comercial o legal) y la respuesta ofrecida, relacionándolo con el tema de que trata lo solicitado. Asimismo, se consideró agregar el tipo de requerimiento (consulta u observación), la fecha en la que se realizó, el tiempo promedio que tomó enviar la respuesta, entre otros.

2. Objetivos

- a) Clasificar las solicitudes de los clientes de las inmobiliarias en consultas y observaciones en una base de datos.
- b) Clasificar las respuestas ofrecidas en una base de datos.
- c) Optimizar el tiempo de respuestas a las solicitudes de los clientes.

3. Estrategia

Como lograr los objetivos

- a) Diferenciar la consulta y la observación.
- b) Diferenciar de observaciones legales, de las técnicas o comerciales.
- c) Redacción clara y concisa de la respuesta con referencia a una norma legal o política de la empresa.

4. Metodología

Clasificación siguiendo criterios que permitan una rápida búsqueda de la consulta u observación y su respuesta.

5. Modelo o Herramienta

Para la elaboración de la base de datos se empleó como herramienta una hoja de cálculo Excel.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Entre el 2021 y el mes de setiembre del 2023 se han atendido de las ocho empresas inmobiliarias doscientos treinta y ocho (238) solicitudes de información y observaciones de los clientes. Distribuidos por año se verifica en la Tabla 1 que en lo que va del 2023 entre consultas y observaciones estas han aumentado en más de un 300% con respecto al promedio de los años anteriores. Asimismo, comparando consultas y observaciones, en estos tres años estas últimas han resultado superiores en número, lo que puede significar una mayor inclinación de los clientes a modificar los contratos que ha conocer sus términos y condiciones.

Tabla 1

Número de consultas y observaciones a los contratos de compraventa inmobiliario

Año	Consultas	Observaciones	Total
2021	33	36	69
2022	6	16	22
2023	54	93	147

Nota: El año 2021 se considera de enero a diciembre, a diferencia del 2023 que contempla un periodo más corto, de enero a setiembre.

En lo tocante a las consultas que absolvió el área legal, en el periodo de tiempo bajo análisis, se precisa que se atendieron cuarenta y nueve (49) requerimientos para esclarecer los términos o condiciones del contrato, como se aprecia en la siguiente tabla. Asimismo, esta área en los tres años ha tenido más solicitudes de atención que la de comercial y del área técnica o proyectos.

Tabla 2

Número de consultas por áreas de atención en las empresas inmobiliarias

Año	Consultas	Comercial	Técnica*	Legal
2021	33	9	4	20
2022	6	0	0	6
2023	54	13	18	23

Nota: (*) El área técnica o de proyectos está jefaturado por el jefe de proyecto, quien tiene bajo su cargo a los arquitectos y personal de diseño, responsables de la ejecución y seguimiento de los proyectos inmobiliarios.

De forma similar que las consultas, el área legal en el caso de las observaciones ha tenido mayor demanda de atención. Como se aprecia en la Tabla 3 se atendieron ochenta y seis (86) observaciones.

Tabla 3

Número de observaciones por áreas de atención en las empresas inmobiliarias

Año	Observaciones	Comercial*	Técnica	Legal
2021	36	10	9	17
2022	16	2	0	14
2023	93	24	14	55

Nota: (*) El área comercial está conformada por las subáreas de venta, posventa y marketing.

En la Tabla 4 se aprecia la clasificaron las observaciones según una materia, entendida esta por el concepto que trata determinada cláusula del contrato. Esto permite establecer cuáles son las observaciones más recurrentes. En ese entendido se identificaron las seis (6) observaciones más frecuentes:

1. Acabados del inmueble. Los clientes no aceptan modificaciones previas de los acabados del inmueble futuro.
2. Área del inmueble. Clientes en desacuerdo por variación de los m2 aproximados del área del inmueble futuro.
3. Bien Futuro. Se discute cuándo debe considerarse que llega a tener existencia el inmueble, dejando de tener la condición de futuro a ser considerado un bien terminado.
4. Entrega del inmueble. Se cuestionan las prórrogas unilaterales y/o por caso fortuito y fuerza mayor para la entrega del inmueble.
5. Independización. Se suele exigir que se consigne un plazo específico para que se cuente con la independización de los inmuebles.
6. Proyecto inmobiliario. La observación más repetida es la negativa de los clientes a aceptar modificaciones al proyecto inmobiliario por razones no atribuibles al proveedor.

Tabla 4

Clasificación de las observaciones de carácter legal según materia contractual

Materia	2021	2022	2023	Total
Acabados del inmueble	2	2	3	7
Alcabala	1	2	2	5
Área del inmueble	3	1	3	7
Bien Futuro	1	0	7	8
Caso fortuito	1	0	3	4
Datos Personales	0	1	4	5
Documentación*	0	2	0	2
Entrega del inmueble	0	1	6	7

Carta Fianza	1	1	1	3
Vía de solución conflicto	0	0	5	5
Garantía de acabados	0	0	1	1
Indemnización	0	0	1	1
Independización	2	0	5	7
Inscripción Registral	0	0	3	3
Mantenimiento**	0	0	1	1
Programa Mivivienda	0	0	2	2
Penalidad	0	1	1	2
Precio del inmueble	0	0	1	1
Proyecto inmobiliario	6	4	4	14
Reserva Propiedad	0	0	1	1
Resolución del contrato	0	1	1	2

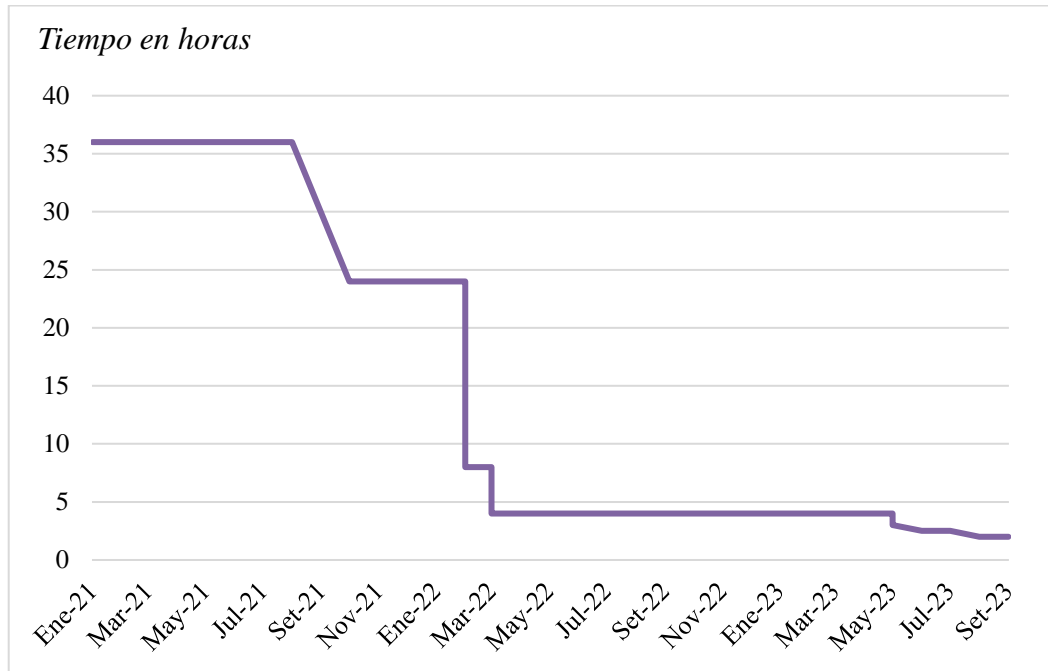
Nota: (*) Documentación, hace referencia a la información que recibe el cliente antes de suscribir el contrato, a saber: Partida del terreno donde se edificará el proyecto; Proyecto o anteproyecto aprobado; poderes de los representantes legales; etc. (**) Mantenimiento, se refiere al pago que tienen que hacer los compradores a la administración del edificio por los servicios y áreas comunes.

Desde enero del 2021 hasta setiembre de 2023 se ha producido una disminución constante en el tiempo de respuesta a las observaciones a cargo del área legal, ubicándose en los primeros meses del 2022 la más notoria disminución que pasa de 24 horas a 8 horas. De acuerdo a la gráfica de la Figura 2, que describe el comportamiento de los tiempos de respuesta a las observaciones, inicialmente (enero del año 2021) la atención tomaba un promedio de 36 horas para finalmente decrecer a 2 horas en promedio en setiembre del 2023. Asimismo, se aprecia en el gráfico que por el periodo

de un año aproximadamente -desde marzo del 2022 a mayo del 2023- las respuestas se atendieron en promedio en 4 horas.

Figura 2

Gráfico del comportamiento de los tiempos de respuesta del área legal



Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Se determinó la importancia de diferenciar las consultas de las observaciones legales, comerciales o técnicas a los contratos de compraventa. Las consultas buscan conocer o ampliar la información sobre los términos y condiciones del contrato, incluso clarificar una cláusula. En cambio, una observación es una apreciación crítica a algún punto contractual, que muchas veces se expresa como un desacuerdo y pedido de modificación del contrato recibido. En este tópico la lección aprendida se enmarca dentro de la competencia del análisis y razonamiento jurídico permitió cumplir con el objetivo del proyecto referido a clasificar las solicitudes de los clientes de las inmobiliarias y emplearlo como criterios de sistematización en la elaboración de la base de datos.

2. La clasificación de las respuestas ofrecidas a los clientes de acuerdo a la materia o concepto desarrollado en las cláusulas del contrato de compraventa de bien inmueble permitió identificar cuales fueron las objeciones más frecuentes, de las cuales se identificaron seis; lo que permitió no solo ofrecer una respuesta más consistente sino que en más de un caso llevó a efectuar modificaciones en los modelos de contrato, a fin de que no se siga presentando la misma observación o que esta disminuyera. La lección en este caso destaca la importancia de la labor investigativa que debe cultivar todo profesional del derecho, ya que sin una sistematización de las observaciones y sus respuestas sería más difícil percatarse cuáles son los requerimientos más recurrentes a fin de mejorar la documentación o ajustarla a las necesidades de las empresas y sus clientes.

3. La aplicación del proyecto permitió mejorar el tiempo de respuesta a las consultas y observaciones que los clientes -no compradores- efectuaban a los contratos de compraventa, lo que responde a uno de los objetivos planteados del proyecto. La lección

aprendida es que la sistematización de las respuestas permite un análisis y razonamiento jurídico más eficiente porque se cuenta con una base de datos de casos similares, lo cual redundaría en la mejora del plazo de respuesta al cliente -uno de los objetivos del proyecto-, redundando en la satisfacción del mismo por contar con una atención oportuna.

Recomendaciones

1. Vincular las respuestas a las consultas y observaciones registradas en la base de datos con la jurisprudencia que desarrolla Indecopi sobre los contratos de compraventa inmobiliario. En esa línea se recomendaría generar un historial de las resoluciones de dicha entidad relacionadas con las cláusulas de los contratos de compraventa a fin de mejorar estos.

2. Con base en la información sistematizada se recomendaría se realicen capacitaciones al personal de ventas, posventa y de atención al cliente a fin de que tengan mayores elementos de análisis lo que coadyuvaría en el proceso de negociación comercial.

REFERENCIAS

- Betancourt, C. (2022). *Aspectos Legales del Negocio Inmobiliario de Bienes Futuros*. Jurista Editores.
- Bullard, A. (2019). *Análisis económico del derecho*. Fondo Editorial PUCP.
- Mesinas, F. (2023). *Todo sobre la Contratación Inmobiliaria en la Jurisprudencia de Consumo del Indecopi*. Ed. Gaceta Jurídica.
- Torres, A. (2012). *Teoría General del Contrato*. Tomo I, Pacífico Editores.
- Portugal, F. (2000). La sistematización de la experiencia profesional como una modalidad de la investigación. *Escritura y Pensamiento*, 3(6), 95–103.
<https://doi.org/10.15381/escrypensam.v3i6.7527>
- Tantaleán, R. (2018). El planteamiento del problema de investigación jurídica. *Revista Iuris Omnes*, 20(2), 135–143. <https://csjarequipa.pj.gob.pe/main/wp-content/uploads/2021/05/11.-El-planteamiento-del-problema-de-la-investigacion-juridica.pdf>
- Cueva, A. (2022). *Las limitaciones a la aplicación de las cláusulas ad-corpus en los contratos de consumo de compraventa inmobiliaria de bienes futuros desde el enfoque de las normas de protección al consumidor* [Trabajo de suficiencia profesional para obtener el título de abogado, Universidad PUCP].
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/22930/Cueva-Chaman_Limitaciones_aplicaci%3%b3n_cl%3%a1usulas1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Betancourt Asociados. (01 de noviembre de 2023). *Outsourcing administrativo de ventas inmobiliarias*. <https://www.betancourt.pe/outsourcing-administrativo-de-ventas-inmobiliarias/>

LP Pasión por el Derecho. (13 de julio de 2023). *Entrevista: La contratación inmobiliaria en la jurisprudencia de Indecopi* [Archivo de Vídeo]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=IXy8G4nSLQs>

Perú Construye TV. (14 de agosto de 2023). *Acceso a viviendas asequibles en Lima Norte* [Archivo de Vídeo]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=N7J8iAqLjBM>

Código Civil. Decreto Legislativo N° 295 de 1984. 24 de julio de 1984 (Perú).

Código de Protección y Defensa del Consumidor. Ley N° 29571 de 2010. 01 de setiembre de 2010 (Perú).

Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual. Sala Especializada en Protección al Consumidor. Expediente 920-2016/CC2, Resolución 3110-2017/SPC-INDECOPI; 30 de octubre de 2017.

Poder Judicial del Perú (2020). *Diccionario Jurídico*. Zela Grupo Editorial. <https://img.lpderecho.pe/wp-content/uploads/2020/12/Diccionario-Juridico-Espanol-Quechua-Aymara-PJ-LP.pdf>

Real Academia Española. (s.f.). Observar. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 18 de noviembre de 2023, de <https://dle.rae.es/observar>

ANEXOS

ANEXO N° 1. Archivo de solicitudes mediante correos para atención del área legal

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
☐ RE_MINUTA CON OBSERVACIONES DEL ...	29/09/2023 16:49	Elemento de Outl...	648 KB
☐ RE CAMBIOS EN MINUTA	19/09/2023 10:55	Elemento de Outl...	244 KB
☐ RE_COMPRA DPTO 808 CONSULTAS	4/08/2023 15:18	Elemento de Outl...	273 KB
☐ RE_Contrato MODIFICACIONES	2/08/2023 12:16	Elemento de Outl...	169 KB
☐ RV_Observaciones a la Minuta	21/07/2023 11:12	Elemento de Outl...	2,089 KB
☐ RV_Dpto 2002_Contrato con cambios	27/06/2023 15:07	Elemento de Outl...	859 KB
☐ RV_DOCUMENTOS REQUERIDS CLIENTE	16/06/2023 14:23	Elemento de Outl...	501 KB
☐ RV_DPTO 2802 MINUTA EVALUACION	26/05/2023 23:40	Elemento de Outl...	487 KB
☐ RE_OBSERVACIONES_MINUTA DE COM...	26/07/2022 18:46	Elemento de Outl...	1,816 KB
☐ RE_MINUTA DE COMPRA Y VENTA + PL...	25/03/2022 18:03	Elemento de Outl...	233 KB
☐ RE_DOCUMENTOS MINUTA DEPARTAME...	3/03/2022 20:28	Elemento de Outl...	66 KB
☐ Re_MODIFICACION EN MINUTA DE CO...	7/02/2022 09:28	Elemento de Outl...	68 KB
☐ RE_Observaciones minutas cliente Jose ...	28/10/2021 17:51	Elemento de Outl...	316 KB
☐ RE_OBSERVACIONES CONTRATO_MINU...	17/08/2021 11:46	Elemento de Outl...	358 KB
☐ RE_OBSERVACIONES MINUTA - PROYEC...	13/08/2021 23:12	Elemento de Outl...	332 KB
☐ RE_CONSULTAS DE CLAUSULAS DEL CO...	12/03/2021 13:58	Elemento de Outl...	1,445 KB
☐ RE_Minuta - Observaciones-1	10/01/2021 16:14	Elemento de Outl...	182 KB

ANEXO N° 2. Base de datos elaborada

A	D	G	I	K	L	M	N	O
Corr	Inmu	Observación	Fecha	Tipo	Área	Respuesta	Atención	Materia
2	dpto	¿Por qué pagamos Alcabala si	Ene-21	observación	legal	La primera venta de	36	alcabala
4	dpto	en los temas de los anexos, a	Mar-21	observación	legal	No hacemos contra	36	acabados
5	dpto	me gustaría que se agregue la	May-21	observación	legal	Los costos de transa	36	proyecto
7	dpto	Por favor, ¿podrían indicar mc	Jul-21	observación	legal	La fuerza mayor o c	30	caso fortuito
8	dpto	Queda ambiguo las condicion	Set-21	observación	legal	No es posible elimi	24	bien futuro
11	dpto	debe precisarse que si bien pi	Nov-21	observación	legal	No recomendamos	24	acabados
13	dpto	En caso que EL COMPRADOR n	Ene-22	observación	legal	Cualquier cambio e	24	entrega
15	dpto	Eliminar cláusula pues el Edifi	Mar-22	observación	legal	Esta cláusula se pue	8	bien futuro
17	dpto	la cláusula indica penalidades	May-22	observación	legal	Se podría suprimir,	8	penalidad
18	dpto	consulta del caso de discapaci	Jul-22	observación	legal	Subsiste la obligaci	4	desgravamen
21	dpto	colocar indemnización	Set-22	observación	legal	Los supuestos indic	4	indemnización
24	dpto	El proyecto ya está construido	Nov-22	observación	legal	Por ser un bien inm	4	bien futuro
33	dpto	Si el bien ya existe, debe cons	Ene-23	observación	legal	El inmueble tiene e	4	bien futuro
36	dpto	Eliminar de supuestos de con:	Mar-23	observación	legal	Se procederá según	4	proyecto
41	dpto	Eliminar prorrogas. Se me infc	May-23	observación	legal	Legalmente no tenc	4	entrega
50	dpto	Eliminar, no estoy accediend	Jul-23	observación	legal	No procede la elimi	2.5	mivivienda
53	dpto	Establecer plazo aproximado	Jul-23	observación	legal	Podría indicarse qu	2	independización
60	dpto	Modificar: Las controversias d	Set-23	observación	legal	El cambio de foro a	2	foro
63	dpto	Eliminar las referencias a proc	Set-23	observación	legal	El Artículo 661 del C	2	acabados
66	dpto	Agregar plazo de independiza	Set-23	observación	legal	Se define como la c	2	independización