

GUÍA DEFINITIVA PARA COMPRAR UN INMUEBLE

MANUAL DE
SEGURIDAD PARA
COMPRADORES:
COMO DETECTAR Y
PREVENIR ESTAFAS

Autor :
José Luis Alcocer





ESTRUCTURADOR DE NEGOCIOS

Transformar un terreno en un legado rentable requiere más que voluntad; requiere estrategia, gestión financiera y un blindaje legal absoluto.

¿QUIÉN SOY?

Soy Estructurador de Negocios Inmobiliarios. Actúo como el puente estratégico entre familias propietarias y desarrolladores. Mi enfoque es de Gestión Financiera y Comercial: identifico activos con potencial, diseño la arquitectura de negocios para maximizar su rentabilidad y conecto a las partes correctas mediante acuerdos sólidos.

MI OBJETIVO

Rentabilidad para el propietario.
Certeza para el desarrollador.
Seguridad para ambos.

El Fraude de la "Casa Propia" (Estafas en Proyectos Inmobiliarios y Venta en Planos)

Una de las tragedias patrimoniales más grandes en el Perú no ocurre con quienes ya tienen una casa, sino con quienes intentan comprarla. Miles de familias entregan los ahorros de su vida a una "Inmobiliaria" o "Desarrolladora" por un departamento o lote que nunca se construye, que queda a medio construir, o que se vende a varias personas a la vez.

El concepto legal clave: Cuando compras un inmueble terminado, adquieres un **Derecho Real** (propiedad). Cuando compras en planos o preventa, adquieres un **Derecho Personal** (una promesa/obligación). Jurídicamente, estás comprando un "Bien Futuro". Si el bien no llega a existir, tu contrato se resuelve, pero si la empresa quebró o desapareció, te quedas con un papel sin valor y sin dinero.

1. Modus Operandi: ¿Cómo operan las Inmobiliarias Fraudulentas?

Hemos identificado tres esquemas principales en el mercado peruano actual:

1. **La Pirámide Inmobiliaria (Bicicleta Financiera):**
La empresa lanza el "Proyecto A". Usa el dinero de la preventa del Proyecto A no para construir, sino para comprar el terreno del "Proyecto B". Luego vende el Proyecto B para tapar huecos del A. Cuando las ventas bajan, la pirámide colapsa. Todos los proyectos se detienen.
2. **La Inmobiliaria "Cascarón":**
Crean una empresa S.A.C. con un capital social mínimo (ej. S/ 1,000 soles) solo para un proyecto específico. Recaudan millones y luego liquidan la empresa o la declaran en quiebra. Como es una empresa de responsabilidad limitada, no puedes cobrarle al dueño (salvo que pruebes fraude penal, lo cual es lento).
3. **Venta sin Licencia ni Terreno (El "Aire"):**
Venden departamentos hermosos en maquetas 3D, pero legalmente la inmobiliaria ni siquiera es dueña del terreno (sigue a nombre del dueño anterior o tiene problemas de herencia) y no tienen Licencia de Construcción Municipal, solo un anteproyecto rechazado.

2. El "Due Diligence" del Comprador: Qué investigar ANTES de soltar un sol

Antes de firmar un contrato de separación o preventa, debes realizar una auditoría personal (**Due Diligence**). No confíes en la sonrisa del vendedor ni en el brochure brillante.

A. Verificación de la Empresa (El Vendedor)

- **RUC y Antigüedad:** ¿La empresa se creó ayer? Desconfía. Busca en SUNAT.
- **Historial en Indecopi:** Usa el portal "**Mira a quién le compras**" de Indecopi. Verifica si tienen sanciones por no entrega.
- **Capital Social:** Pide una Vigencia de Poder de la empresa en SUNARP. ¿Van a construir un edificio de 20 pisos, pero su capital es de S/ 500 soles? **Alerta Roja.**
- **Representante Legal:** ¿Quién firma? Googléalo. Muchas veces los estafadores cambian de razón social, pero son las mismas personas.

B. Verificación del Terreno (La Matriz)

Pide la **Partida Registral del Terreno Matriz** donde se va a construir.

- **Titularidad y Modelos de Asociación:** Es muy común encontrar proyectos modernos desarrollados bajo un "Contrato de Asociación", donde el dueño del terreno aporta el suelo y la inmobiliaria construye. **¿Es seguro comprar así? SÍ, siempre y cuando se cumpla una regla de oro:** Tu contrato de compraventa debe contar con la **intervención y firma del Dueño del Terreno**.
Al firmar también el propietario registral, te aseguras de recibir la transferencia legal del suelo directamente de su titular, blindando tu propiedad ante cualquier desacuerdo futuro entre los socios. **Tu seguridad radica en esa firma:** si el proyecto te garantiza la intervención del dueño del terreno, es una compra segura; si te la niegan, es mejor no arriesgarse.
- **Cargas y Gravámenes:** ¿El terreno tiene hipotecas? Es normal que tenga *una* hipoteca del Banco Promotor (el que financia la obra). Pero si tiene embargos de la SUNAT, juicios laborales o hipotecas de prestamistas informales, **HUYE**.

C. Verificación del Proyecto

- **Licencia de Edificación:** No aceptes "Anteproyecto en trámite". Exige ver la **Licencia de Construcción aprobada por la Municipalidad**. Sin licencia, la obra puede ser paralizada en cualquier momento.
- **Respaldo Financiero (Crucial):**
 - **Proyecto Financiado por Banco:** Es lo más seguro. El banco ya hizo el estudio de títulos y técnico por ti. El banco no suelta dinero si la obra no avanza.
 - **Proyecto con "Recursos Propios": ALTÍSIMO RIESGO.** Significa que construyen con tu dinero. Si se les acaba la caja o gestionan mal, la obra muere.
 - **Fideicomiso:** Pregunta si el proyecto tiene un Fideicomiso. Esto significa que tu dinero no va a la cuenta corriente del gerente, sino a una cuenta blindada administrada por un banco, que solo libera fondos para pagar cemento y fierro. **Es la mayor garantía de seguridad.**

🚧 **La Excepción a la Regla: ¿Cuándo SÍ confiar en "Recursos Propios"?**

*Aunque la regla general es desconfiar, existen casos donde comprar sin banco supervisor es seguro. Solo acepta esta modalidad si se cumple **una** de estas condiciones:*

1. **Trayectoria Impecable:** La desarrolladora es una empresa "Top" del mercado (con más de 15 años de historia, miles de unidades entregadas y respaldo de un gran grupo económico). Investiga su patrimonio real, no solo su marketing.
2. **Etapa Avanzada:** El edificio ya tiene el **Casco Terminado** (estructura completa). Aquí el riesgo de que la obra "muera" es mínimo porque la inversión fuerte ya se hizo.
3. **Fondos de Inversión (FIBRAs):** El proyecto es respaldado por un Fondo de Inversión en Bienes Raíces regulado por la **SMV** (Superintendencia del Mercado de Valores). Estos tienen controles de auditoría incluso más estrictos que los bancos.

💡 **Tip de Experto: La Prueba De Fuego Para "Recursos Propios"**

*Si la inmobiliaria te dice que construye con su propio dinero (sin banco), no les creas solo por su palabra. Haz esta **verificación rápida en SUNARP** (pide la "Vigencia de Poder" de la empresa):*

1. **Mira el Capital Social:**

- ¿Van a construir un edificio de 20 pisos, pero su empresa tiene un capital de S/ 1,000 soles? **ALERTA ROJA:** Es una empresa "cascarón". Si pasa algo, no tienen con qué responder.
- ¿La empresa tiene un capital de millones de soles? **LUZ VERDE:** Hay respaldo patrimonial real.

2. **Mira la Fecha de Constitución:**

- ¿La empresa se creó hace 2 meses? **DESCONFÍA.**
- ¿La empresa tiene 15 años operando? **CONFÍA.** La trayectoria es tu mejor garantía en estos casos.

3. Cláusulas Contractuales de Protección (El Contrato)

No firmes el modelo estándar sin leer. Asegúrate de que existan estas cláusulas:

1. **Fecha de Entrega Cierta:** No aceptes "18 meses estimados". Exige una fecha calendario.
2. **Penalidad por Retraso:** ¿Qué pasa si se demoran? Debe haber una multa diaria o mensual que la inmobiliaria te pague a ti.
3. **Cláusula de Resolución por Incumplimiento:** Si la obra se paraliza por más de "X" meses, debes tener derecho a pedir la devolución inmediata de tu dinero más intereses.
4. **Cuenta de Depósito:** Nunca deposites a la cuenta personal del gerente o del vendedor. Solo a la cuenta de la empresa (Persona Jurídica) o, mejor aún, a la cuenta recaudadora del Banco Promotor.
5. **Intervención del Dueño del Suelo:** Si es un proyecto en asociación, el dueño registral del terreno **debe firmar** tu contrato para garantizar que te transferirá la propiedad.

4. ¿Qué hacer si ya entregaste el dinero y la obra no avanza?

Si detectas que la caseta de ventas está vacía, no hay obreros y te dan excusas:

1. **Agrupación de Afectados:** Un solo comprador es débil; 20 compradores son una fuerza de presión. Organízate con los futuros vecinos.
2. **Denuncia ante Indecopi (Vía Administrativa):** Para pedir la devolución del dinero y multas a la empresa. Es útil, pero si la empresa vació sus cuentas, el papel de Indecopi no te devuelve el dinero.
3. **Medida Cautelar (Vía Civil/Penal):** Si sospechas estafa (fraude penal), debes denunciar por **Estafa Inmobiliaria** y solicitar al fiscal/juez una medida cautelar sobre el terreno matriz.
 - *Objetivo:* Bloquear el terreno para que la inmobiliaria no lo venda a otro ni lo hipoteque más, asegurando algo de donde cobrar.
4. **Invocación del Decreto Legislativo 1568 (Propiedad Horizontal de Hecho):**
 - *Nuevo Blindaje (2024-2025):* Si el edificio está construido (casco) pero la inmobiliaria quiebra antes de independizar los departamentos en SUNARP, este Decreto permite que los propietarios se organicen, reconozcan su "propiedad de hecho" y saneen el edificio sin necesitar la firma de la inmobiliaria desaparecida. **Para esto, es vital que tengas tu Acta de Entrega y posesión física.**

5. Checklist Final antes de Firmar

(Imprime esto y llévalo a la caseta de ventas)

- [] 1. Verificación Crítica: ¿La inmobiliaria tiene multas en Indecopi ("Mira a quién le compras")?
- [] 2. Verificación en SUNARP: ¿La inmobiliaria es la dueña registral del terreno?
- [] 3. Licencia Municipal: ¿Me mostraron la resolución de Licencia de Edificación Aprobada?
- [] 4. Respaldo Financiero: ¿Hay un Banco Promotor o Fideicomiso detrás?
- [] 5. Historial: ¿Busqué a la empresa y sus gerentes en Indecopi y Google?
- [] 6. Cuenta Bancaria: ¿El número de cuenta está a nombre de la Razón Social de la empresa o del Fideicomiso?

6. Recomendación Final para el Comprador en Planos

"Si vas a comprar en planos, tu mejor seguro no es el contrato, es el **Banco Promotor**. Compra proyectos donde un banco serio supervise la obra (Carta Fianza / Crédito Hipotecario Promotor). Si la inmobiliaria te ofrece un descuento por pagar al contado ('Cash') y saltarte al banco, ten mucho cuidado: estás perdiendo a tu mejor aliado de fiscalización."

La información contenida en esta guía es de carácter informativo y educativo. Para casos específicos y complejos, te recomendamos encarecidamente que te asesores con un abogado especialista.



HAS CLICK PARA
PONERTE EN CONTACTO:

WHATSAPP

LINKEDIN