

**ANÁLISIS DEL IMPACTO CONTRACTUAL DEL TRÁMITE DE LICENCIAS DE  
CONSTRUCCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES**  
**ANALYSIS OF THE CONTRACTUAL IMPACT OF THE PROCESSING OF  
CONSTRUCTION LICENSES IN THE COMMERCIALIZATION OF REAL ESTATE**

**Erick Alberto Durand de Sanjuan<sup>1</sup>**  
**Mariano Gerardo Martínez Martínez<sup>2</sup>**

**RESUMEN:** En el presente trabajo se analizan las características más importantes que deben ser consideradas en un contrato de transmisión de dominio para que pueda tener eficacia y surtir sus efectos plenamente, así como en el tiempo más adecuado para las partes contratantes. En ese sentido, se analiza el impacto que tiene el trámite de la licencia de construcción y uso de suelo en la celebración de los contratos traslativos de dominio a fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Por lo que, se analiza la estrecha relación entre el funcionamiento de los contratos traslativos de dominio y el trámite de la licencia de construcción como un elemento que puede tener múltiples variables económicas y jurídicas que afectan al acto jurídico celebrado.

**ABSTRACT:** In this paper, the most important characteristics that must be considered in a domain transfer contract are analyzed so that it can be effective and fully effective as well as in the most appropriate time for the contracting parties. In this sense, the impact that the construction and land use license process has on the execution of transfer of ownership contracts is analyzed in order to guarantee compliance with contractual obligations. Therefore, the close relationship between the operation of transfer of ownership contracts and the construction license process is analyzed as an element that can have multiple economic and legal variables that affect the legal act executed.

**PALABRAS CLAVE:** Contrato, Transmisión, Dominio, Licencia, Construcción, Hipoteca.

**KEYWORDS:** Contract, Transfer, Domain, License, Construction, Mortgage.

---

<sup>1</sup> Doctor en Métodos Alternos de Solución de Conflictos de la Facultad de Derecho y Criminología de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Maestría en Derecho con Orientación en Derecho de Amparo. Licenciado en Derecho. erick.durand@hotmail.com. ORCID 0000-0003-3113-5445

<sup>2</sup> Alumno de la Maestría en Derecho con orientación en Derecho Corporativo de la Facultad de Derecho y Criminología de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Licenciado en Derecho. Mariano\_mtz95@hotmail.com

**SUMARIO:** Introducción; I. Contexto de los contratos traslativos de dominio, 1.1 Antecedentes de los contratos traslativos de dominio, 1.2 Reglas normativas de los contratos traslativos de dominio, 1.3 Análisis estadístico de la comercialización de inmuebles en Nuevo León, 1.4 Principales retos y problemáticas en la comercialización de inmuebles; II. Principales Contratos de Comercialización de Inmuebles, 2.1 Actos preliminares en la celebración de contratos de comercialización de inmuebles, 2.2 El contrato de promesa de compraventa, 2.3 El contrato de compraventa, 2.4 El arrendamiento financiero (leasing); III. La licencia de uso de suelo, edificación y construcción, 3.1 Trámite de la licencia de uso de suelo, edificación y construcción, 3.2 Requisitos para la solicitud de licencia de uso de suelo, edificación y construcción, 3.3 La regulación del uso de suelo, edificación y construcción, 3.4 Propuesta de modelo de contrato de promesa de compraventa para la comercialización de inmuebles; Conclusiones; Bibliografía.

## **INTRODUCCIÓN**

El Derecho Inmobiliario en México es un tema de gran importancia y del que toda la sociedad debe de estar informada y hacerse parte, ya que es una oportunidad para profundizar y trascender en asuntos que puede afectar un patrimonio familiar, asunto que a todos les incumbe e interesa. En ese sentido, el presente trabajo busca explicar brevemente el contexto de los contratos traslativos de dominio, en donde se pretende atraer al lector mostrando datos históricos respecto al origen y evolución, así como datos cuantificables en comercialización de inmuebles y los retos a mejorar esta última. Por tanto, se abordarán las características de los instrumentos comúnmente utilizados para la comercialización de inmuebles, describiendo su fin y cómo son utilizados, considerado de gran utilidad para el día de mañana cualquier involucrado esté informado de las herramientas jurídicas para prometer enajenar / enajenar un bien inmueble.

Un punto muy relevante en estos instrumentos es el uso de condiciones suspensivas de las cuales depende el buen desarrollo de dichos contratos, de lo cual trata el cuarto apartado, como, por ejemplo, trámites ante la autoridad, como lo es el trámite de la licencia de uso de suelo, edificación y construcción. En base a ello, se delimitarán los motivos por los que resulta igual de relevante conocer la base y el procedimiento de estos trámites para estar conscientes de qué vamos a depender para un desarrollo efectivo del contrato que se celebre. Por lo que, en el presente trabajo se propone un modelo de contrato de comercialización de inmuebles, actualizado a la fecha, ya que el desarrollo está dentro de un fideicomiso, proyecto

desarrollado con crédito puente, mismo que se va a ir liberando parcialmente conforme se vayan vendiendo las unidades, por lo que el desarrollador inmobiliario entregará la posesión física del inmueble mientras que el fideicomiso entrega la posesión jurídica del mismo.

Por ello, en el presente trabajo se analizan elementos contractuales y extracontractuales que pueden ser una gran contribución en general para la sociedad y su desarrollo inmobiliario. Esto es así, porque dichos elementos impactan directamente los contratos traslativos de dominio y se encuentran en constante cambio y debate. Por lo que, se trata de rama del derecho que requiere de constante actualización a fin de determinar sus alcances, tanto particulares, públicos y sociales.

## **I. CONTEXTO DE LOS CONTRATOS TRASLATIVOS DE DOMINIO**

El presente apartado aborda una introducción de los contratos traslativos de dominio, en donde la intención es recordar la naturaleza de este tipo de instrumentos, su contenido, la evolución que han tenido. La intención de recordar parte de la historia contractual es poder complementar lo trascendental que son estos contratos hoy en día para comercializar inmuebles en nuestro país.

### **1.1 Antecedentes de los contratos traslativos de dominio**

Los contratos a lo largo de la historia se han considerado como la principal fuente de las obligaciones, teniendo gran presencia desde el derecho romano, en donde se utilizaban de distintas maneras para cubrir sus necesidades (Méjan, 2007). "El contrato de compraventa es el más importante de todos los contratos. Resultó de la evolución del truque o permuta, cuando apareció la moneda como común denominador de los valores de cambio". (Medal, 2011).

Para efecto de poder establecer un ejemplo e identificar una evolución en los contratos traslativos de dominio podemos plantear el derecho romano el cual tenía 3 modos de transmitir la propiedad: la mancipatio, la In-Jure Cessio y la Traditio. (Castillo B. P., 1976), en este caso, es importante resaltar la Traditio, ya que se refiere a la transmisión del bien o transmisión de la titularidad de derechos siempre que haya una voluntad de partes y cumplan con sus obligaciones contraídas. (Serrano)

Así mismo en Roma apareció el primer ordenamiento de la "Ley de las Doce Tablas" en donde se les dio reconocimiento a algunos derechos reales como la hipoteca, o el derecho a heredar, también surgió la institución del "pater familias", definido por Max Kaser en su libro de

Derecho Romano Privado como el poder sobre las cosas, el poder doméstico, se extiende a todos los objetos de la Domus (viviendas). (El derecho Inmobiliario en México, 2020).

Con el paso del tiempo todo va evolucionando, perfeccionándose y adecuándose a las necesidades de las épocas, aplicando nuevas tecnologías que hoy en día cada vez ayudan a detallar de manera más precisa todos los instrumentos legales que son celebrados para transmitir bienes (Pallares, 2013).

Con el paso del tiempo, los contratos se han vuelto más sofisticados y cobran más importancia en los proyectos inmobiliarios, ya sea por su elevado valor económico o simplemente por las contingencias legales que se deben de prever para proteger una inversión inmobiliaria desde el punto de vista legal. (Labarthe, 2015)

## **1.2 Reglas normativas de los contratos traslativos de dominio**

Los contratos traslativos de dominio, son denominados así en virtud de la traditio o transmisión del dominio del bien y la transmisión de la titularidad de los derechos que sobre el mismo se tienen, siempre bajo la perspectiva de que las partes cumplan con lo que les incumba obligacionalmente. (Serrano)

Un contrato traslativo de dominio siempre estará vinculado con una voluntad de partes, una de las partes es quien enajena y la otra quien recibe, así mismo las partes delimitan libertades al consentir determinados derechos y obligaciones para llevar a cabo el acto (Méjan, 2007).

Se puede decir que una teoría general del contrato es aplicable a todos los ámbitos, en este caso, al giro inmobiliario, con sus diversas particularidades pero con la base es la misma (Castillo T. G.):

- A. Consensus, las partes que intervienen tienen la suficiente capacidad jurídica para ello y son igualmente libres.
- B. Objeto, directo, que consiste en prestaciones y contraprestaciones; creación, transmisión, modificación o extinción de deberes jurídicos, e indirecto, esto es la cosa o finalidad.
- C. Reconocimiento del sistema jurídico, que se haya celebrado dentro de los límites establecidos por la norma jurídica correspondiente.

## **1.3 Análisis estadístico de la comercialización de inmuebles en Nuevo León**

El crecimiento poblacional de Nuevo León corresponde al 90% dentro del área metropolitana de Monterrey, al llegar a 5,119,504 habitantes, de acuerdo al censo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de 2015.

De acuerdo a la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), el estado de Nuevo León es una de las entidades en donde más se comercializan casas-habitacionales, para ser más exactos compartieron el dato que en el periodo de enero-noviembre del año 2018 se comercializaron 54,655 casas habitacionales.

Es importante considerar este dato ya que solo se está hablando de casas habitacionales, por otro lado en Nuevo León así como en otros Estados de la República hay un "boom" de crecimiento de vivienda vertical, de acuerdo con un estudio del año 2019 sobre el Mercado Inmobiliario Residencial realizado por Lamudi México (Lamudi, 2019), en Nuevo León hay 58 edificios de usos mixto en construcción.

Si consideramos un promedio entre 30 y 70 viviendas por cada desarrollo vertical en un desarrollo de tamaño "medio", estaríamos hablando de 2,900 unidades comercializadas aproximadamente, número que es evidente va en aumento ya que los terrenos son cada vez más escasos y los que aún están disponibles tienen precios muy elevados que las personas no pueden costear.

Es un tema de gran relevancia ya que se trata de un tema de primera necesidad para todas las personas, la vivienda, y el hacerse de un patrimonio implica de distintos instrumentos legales, los cuales se pueden ir perfeccionando tal y como todo las cosas lo están haciendo en estos tiempos.

#### **1.4 Principales retos y problemáticas en la comercialización de inmuebles**

Hoy en día los retos o problemáticas existen para las 2 partes, tanto para un desarrollador inmobiliario como para un comprador, cabe aclarar que esos riesgos son en diferentes proporciones dependiendo de a quien se enfoque (Tortosa, 2010).

En este caso si se enfoca a la parte compradora, que primero que nada, visualizándolo comercialmente, es indispensable verificar los antecedentes del desarrollador inmobiliario para poder analizar la experiencia de sus antiguos proyectos, esto con el objetivo de informarnos respecto a su cumplimiento en tiempos de entrega estipulados en contrato por ejemplo.

Es común escuchar en la actualidad a compradores que hicieron un esfuerzo para adquirir su primer propiedad, celebraron un contrato de promesa de compraventa con un plazo fijo para recibir su inmueble construido y este plazo no fue cumplido lo que representó meses de renta adicionales no contemplados para los futuros dueños, que en ocasiones

lamentablemente no cuentan con el capital para costear esas situaciones extraordinarias lo que genera una terminación de contrato con penas de por medio.

En relación al párrafo anterior, las penas a las que se refiere son las aplicadas por algún incumplimiento en el contrato, que es totalmente razonable que en un acuerdo de voluntades existan consecuencias por no cumplir con las obligaciones contraídas, pero es importante señalar que estas deberían de ser recíprocas.

Otro punto importante a contemplar es analizar el estado estructural/construcción de proyectos anteriores para cerciorarnos del buen producto vendido, así como también informarnos sobre la operación del inmueble para confirmar cómo es el día a día viviendo en ese inmueble, ya que al final de cuentas se trata de adquirir un hogar la familia, buscando el mejor entorno posible.

Por último, es de gran importancia el leer con su debido tiempo y análisis los acuerdos de voluntades que se plasmen en los contratos, en específico, qué tiene que hacer la empresa que está vendiendo para poder cumplir con el comprador, no dejarse llevar por un buen render realizado por sus arquitectos y además, analizar tiempos y costos que se generarán para evaluar si es o no una buena opción de compra.

## **II. PRINCIPALES CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES**

Como se ha mencionado, las operaciones con bienes inmuebles aumenta en medida que el desarrollo urbano de las ciudades evoluciona, lugares como la zona metropolitana de Monterrey, han permitido que los inmuebles se aprecien no sólo de una perspectiva patrimonial, sino también desde una perspectiva comercial. (El derecho Inmobiliario en México, 2020)

En el párrafo anterior se menciona la apreciación desde una perspectiva comercial, lo cual se puede considerar suma importancia ya que, la información que se plasma en los instrumentos jurídicos es una, y hay que saber cómo va a operar dicha información en la práctica. Es por eso que se tiene por intención el transmitir un análisis de las principales operaciones inmobiliarias que se realizan día con día, y sobre todo, particularidades a las que hay que poner atención para lograr una mejor negociación.

### **2.1 Actos preliminares en la celebración de contratos de comercialización de inmuebles**

La finalidad de los actos preliminares o actos preparatorios es asegurar la celebración de un contrato definitivo. "En muchas ocasiones, por circunstancias personales o por razones jurídicas, no es posible llevar a cabo dicha celebración; pero es necesario que las partes, a través de un contrato de promesa, se obliguen a celebrarlo en un plazo determinado." (García R. T., 2008)

Es común ver hoy en día el uso de promesas de compraventa y ofertas de compra con distintos desarrolladores inmobiliarios para asegurar la compra de determinada unidad privativa futura, su contenido es bastante similar solo que se puede decir que la promesa de compraventa es un acto bilateral y la oferta de compraventa es un acto unilateral.

Por otro lado, es de gran frecuencia encontrarse en la práctica jurídica con contratos que en primera instancia pretenden ser preparatorios. Se habla de pretender porque en realidad de su clausulado se desprende que dicho acuerdo detona otro tipo de contrato y no uno de carácter preparatorio. (El derecho Inmobiliario en México, 2020)

## **2.2 El Contrato de Promesa de Compraventa**

La promesa de contrato recibe diversas denominaciones, como precontrato, contrato preliminar, antecontrato, contrato preparatorio y pacto de contrahendo, contrato opción y contrato prometido. (García R. T., 2008)

La finalidad de este contrato es asegurar una futura celebración de un contrato de compraventa definitiva. En la práctica es bueno celebrar este tipo de instrumentos para obligar a las partes en celebrar el contrato final en determinada fecha, he aquí la importancia de este tema.

Es común ver este tipo de acuerdos de voluntades en la comercialización de inmuebles, cabe aclarar que si este acuerdo lo consideráramos bilateral, ambas partes quedarían obligadas, de lo contrario una parte tendría el carácter de promitente y la otra de beneficiario (García R. T., 2008), en distintos casos de comercialización de vivienda vertical en la actualidad la venta se plantea como si fuera un acuerdo bilateral con obligaciones para ambas partes pero al haber analizado diferentes instrumentos de diferentes empresas se puede identificar que la obligación de la parte vendedora queda obligada siempre y cuando sucedan una serie de cosas antes, en consecuencia, se están celebrando acuerdos bilaterales o unilaterales?

## **2.3 El Contrato de Compraventa**

En los orígenes de las transacciones entre personas, el cambio se realizaba a través de permuta; pero cuando apareció la moneda, la compraventa desplazó por las ventajas de

intercambio que tiene. Cabe señalar que si se investiga del tema, la mayoría de los autores consideran el contrato de compraventa como el más importante, o bien resaltan de gran manera su importancia en el día a día.

La finalidad de este contrato es la transferencia de un bien a cambio de un precio determinado.

Un punto importante a considerar en los contratos de compraventa es cerciorarnos de la facultad de las partes, sobre todo con los nuevos desarrollos inmobiliarios en donde se ven involucradas diferentes inversiones, certificados de participación fideicomisos por área del proyecto, fideicomiso por áreas dentro de un fideicomiso maestro, etc. Es común ver que diferentes partes celebran el contrato y tal vez pudieran parecer un exceso de comparecencias, pero son nuevas estrategias que utilizan los desarrolladores para poder solventar los gastos de un proyecto pagándolos mediante diferentes canales de ingreso.

Llegado el día para la escrituración según nuestro contrato de promesa de compraventa, se necesitará a un notario para la escritura de la propiedad inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, mismo que previamente verificó el estatus del inmueble, la facultad de la parte vendedora para enajenar, libertad de gravamen, estar al día en sus pagos de predial, etc.

Hoy en día lamentablemente hay más riesgos para los inversionistas/compradores debido a personas que desean aprovecharse de la situación actual, tanto económica como social ofreciendo inmuebles falsos, proyectos futuros inexistentes, esquemas de pagos demasiado buenos para ser verdad. Es por eso que existen también empresas que brindan un servicio de investigación para conocer a la parte con la que se está tratando, en donde analizan diferentes puntos de la persona física o moral, como por ejemplo si se han tenido problemas legales anteriormente.

Por último, es importante cerciorarse de la estipulación de fecha de entrega del inmueble y sobre todo las condiciones en las que se entregará, normalmente se realizan anexos al contrato para estipular acabados, amueblado, pisos, etc, y al momento en que se reciba el inmueble se hace una inspección (punch listo) en donde se tendrá la oportunidad de revisar que efectivamente se está entregando lo comprado.

## **2.4 El arrendamiento financiero (Leasing)**

La finalidad del leasing es el arrendamiento de un bien por cierto tiempo, teniendo la opción de compra o simplemente devolverlo al concluir el periodo de arrendamiento.



Este esquema da oportunidad de ocupar un bien con ciertas cualidades: un mínimo en el pago inicial, una mejora en el periodo de vida de los bienes arrendados, planes casi a la medida del solicitante, además de estar dedicado tanto a personas físicas con actividad empresarial como a empresas. (Lamudi México, 2018)

Hoy en día en nuestro país se puede ver un aumento de la figura de leasing para adquirir vehículos, pero en cuestión inmobiliaria el número aún es bajo, a pesar de la tendencia a favor del arrendamiento financiero, en muchos lugares aún predomina la cultura de pagar para adquirir su propio inmueble y no solo tener la posesión del mismo. Siendo que en la figura del leasing o arrendamiento financiero los pagos se toman a cuenta del precio del bien, es solo cuestión del debido conocimiento de las personas para probar estas figuras que han estado evolucionando.

### **III. LA LICENCIA DE USO DE SUELO, EDIFICACIÓN Y CONSTRUCCIÓN**

El trámite de licencia de uso de suelo, edificación y construcción es uno de los requisitos del proceso que lleva un constructor de inmueble para desarrollar el proyecto correspondiente y poder comercializar el mismo.

Este trámite es tanto para personas físicas o morales, para utilizar un predio de acuerdo al uso de suelo que corresponda.

#### **3.1 Trámite de licencia de uso de suelo, edificación y construcción**

Es importante conocer las generalidades de los trámites que se realizan, como lo son: en donde se presenta, responsables del trámite, costos, periodo de respuesta, mismos que a continuación presento respecto al trámite de Licencia de uso de suelo, edificación y construcción:

El trámite de Licencia de uso de suelo, edificación y construcción se presenta ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, en un horario de 8:00 a 14:00 de lunes a viernes.

Los costos del trámite dependerán de las particularidades del caso en específico, como por ejemplo, que categoría de construcción es (residencial, industrial, multifamiliares), en qué sector se encuentra el predio, metros cuadrados para cuestión de factibilidad, entre otros. Todos los costos se contabilizarán con la Unidad de Medida y Actualización (UMA).

El plazo máximo de respuesta es de 30 días hábiles, de los cuales 20 días hábiles se utilizan para identificar errores o faltantes, y en estos casos, la autoridad notifica al solicitante la corrección o presentación de documentos. En este último supuesto, el solicitante contará con

20 días hábiles para corregir los errores o faltantes, de lo contrario el trámite se desechará por parte de la autoridad.

Posterior a que la autoridad cuente con toda la información y pueda revisarla, emitirá una afirmativa o negativa ficta.

Como resultado del trámite, se obtendrá una Licencia, cuya resolución será vigente por el periodo que le corresponda:

- A. Hasta 250.00 metros cuadrados de construcción - 1 año;
- B. De 251.00 metros cuadrados y hasta 1,000.00 metros cuadrados de construcción - 2 años; y
- C. Mayor de 1,000.00 metros cuadrados de construcción - 3 años.

### **3.2 Requisitos para la solicitud de licencia de uso de suelo, edificación y construcción**

Los requisitos de presentación para tramitar la Licencia de uso de suelo, edificación y construcción, de acuerdo a la Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León y Reglamento para las Construcciones del Municipio de Monterrey son los siguientes:

- A. Solicitud en formato oficial debidamente firmada por el propietario, poseedor, arrendatario o representante legal, y en su caso por el Director Responsable de Obra;
- B. Plano arquitectónico en formato oficial debidamente firmado por el propietario o poseedor y el Director Responsable de Obra;
- C. Acreditar la propiedad o posesión del predio, y en su caso acreditar el interés que le asiste;
- D. Memoria de cálculo señalando el análisis de cargas, momentos flectores, esfuerzos cortantes, cargas sobre muros o columnas, transmisión de cargas hasta los cimientos;
- E. Alineamiento Vial;
- F. Planos estructurales impresos y digitales, que deberán contener como mínimo los siguientes: cimentación, firmes, columnas, muros, castillos, losas y cuando proceda, muros de contención y carta responsiva del Asesor estructural;
- G. Estudio de mecánica de suelos;
- H. Opinión emitida por la dependencia competente en materia de protección civil, o en su caso por el Patronato de Bomberos de Nuevo León, A.C., en relación al análisis de

riesgos que incluya las medidas preventivas que se requieran en las instalaciones y/o edificaciones de cualquier índole, que se encuentren en operación o sean de nueva creación.

- I. Estudio de impacto vial; y
- J. Estudio geotécnico de hidrología o geología.

### **3.3 La regulación del uso de suelo, eficiencia y construcción**

La ley de desarrollo urbano tiene como objeto planear, regular y ordenar los asentamientos humanos en un determinado territorio, así como establecer atribuciones, responsabilidades, establecer bases, etc.

Como antecedente de este apartado es importante señalar que la antigua ley del estado de Nuevo León fue emitida el 09 de septiembre de 2009 y que el 27 de noviembre de 2017 hubo una reforma a la ahora llamada Ley de Asentamiento Humanos Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León. Derivado de esta reforma, debemos de saber la diferencia de los conceptos:

Asentamiento Humano: Conglomerado demográfico

Ordenamiento Territorial: Política Pública

Desarrollo Urbano: Planeación y regulación de centros de población

Si se desglosan los primeros párrafos de la Ley de Asentamiento Humanos Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León, podemos deducir que su operación es mediante la coordinación, participación y congruencia del Estado y municipios para la fundación, conservación, mejoramiento, consolidación y crecimiento de Centros de Población.

Muchas instituciones públicas como privadas participan en este tipo de reformas, ya que es algo que concierne a todos como ciudadanos, por ejemplo, las juntas de vecinos, universidades privadas, la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda, Cámara de Propietarios de Bienes Raíces de Nuevo León, entre otras.

En México, se ha realizado un esfuerzo para agilizar los trámites y servicios prestados por las instituciones públicas encargadas de una pluralidad de trámites entre los que se incluyen los relacionados con el desarrollo urbano y el uso de suelo. En ese sentido, se conformidad con el artículo 2º de la Ley General de Mejora Regulatoria, existe una obligación de las autoridades de todos los órdenes de gobierno, en el ámbito de su competencia, para implementar políticas públicas de mejora regulatoria para el perfeccionamiento de las Regulaciones y la

simplificación de los Trámites y Servicios brindados a los gobernados. Por lo que, uno de los principales objetivos del Sistema Nacional de mejora regulatoria es coordinar a las autoridades de todos los órdenes de gobierno, en sus respectivos ámbitos de competencia, a través de la Estrategia y la política nacional en materia de mejora regulatoria

### **3.4 Propuesta de modelo de de contrato promesa de compraventa para la comercialización de inmuebles**

En el transcurso del presente trabajo se ha comentado sobre puntos claves para contemplar en un contrato de comercialización de inmuebles, en específico, una promesa de compraventa, en donde se contemplan puntos reales y posibles, tanto para la parte vendedora como para la parte compradora, como por ejemplo:

- 1-Contemplar la constitución de un futuro fideicomiso.
- 2-Precio
- 3-Fechas de inicio y terminación de requisitos fundamentales para la construcción del Desarrollo
- 4-Fecha límite para entrega del Desarrollo
- 5-Pena convencional para ambas partes, pena no abusiva.

De acuerdo a los puntos anteriores, se presenta se presenta un modelo de contrato actualmente utilizado para comercializar vivienda vertical:

**CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA DE COSA FUTURA**, QUE CELEBRAN POR UNA PARTE \*\*\*, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "LA PROMITENTE VENDEDORA"; Y POR LA OTRA PARTE, \*\*\*, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ COMO "LA PROMITENTE COMPRADORA"; MISMAS QUE SE SUJETAN AL TENOR DE LOS SIGUIENTES:

#### **ANTECEDENTES**

**PRIMERO.-** Que mediante Escritura Pública número \*\*\*, de fecha \*\*\*, pasada ante la fe del Lic. \*\*\* Notario Público Titular de la Notaría Pública número \*\*\* con ejercicio en el Primer Distrito Registral del Estado, se celebró Contrato de Compraventa de Inmueble entre \*\*\* como parte Vendedora y \*\*\* como parte

Compradora, lo anterior respecto del Lote de Terreno con Expediente Catastral número \*\*\*.

**SEGUNDO.-** Que mediante Escritura Pública número \*\*\*, de fecha \*\*\*, pasada ante la fe del Lic. \*\*\* Notario Público Titular de la Notaría Pública número \*\*\* con ejercicio en el Primer Distrito Registral del Estado, se celebró Contrato de Compraventa de Inmueble entre \*\*\* como parte Vendedora y \*\*\* como parte Compradora, lo anterior respecto de los Lotes Terreno con Expedientes Catastrales con \*\*\*. A los bienes inmuebles relacionados en el Antecedente Primero y Segundo, se les denominará en lo sucesivo como los "INMUEBLES".

**TERCERO.-** Que se celebrará un CONTRATO DE FIDEICOMISO (en lo sucesivo el "FIDEICOMISO"), dentro del cual intervendrá, \*\*\* en su carácter de FIDEICOMISARIO Y FIDEICOMITENTE y/o el COMERCIALIZADOR, \*\*\* en su carácter de FIDEICOMISARIO Y FIDEICOMITENTE y/o el DESARROLLADOR, así como el GRUPO FINANCIERO en donde se celebre el FIDEICOMISO en su carácter de "FIDUCIARIO".

**CUARTO.-** Que \*\*\* a través de la FIDUCIARIA del Fideicomiso, llevará a cabo todos aquellos actos y trámites necesarios ante las autoridades correspondientes, a fin de constituir el Condominio Maestro del DESARROLLO INMOBILIARIO y el SUBCONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, a fin de que se obtenga, entre otros, la UNIDAD PRIVATIVA (según dicho término se define más adelante).

## **DECLARACIONES**

- I. Manifiesta la PROMITENTE VENDEDORA y bajo protesta de decir verdad:
  - a) Que es una sociedad mercantil debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos.
  - b) Que su representante legal se encuentra debidamente facultado para la celebración del presente Contrato, cuyas facultades no le han sido limitadas ni revocadas a la fecha.
  - c) Que el INMUEBLE sobre el que se construirá el DESARROLLO INMOBILIARIO estará libre de gravámenes o limitación de dominio alguno y al corriente en el pago de todos sus derechos, contribuciones e impuestos.

d) Que reconoce como ciertos los Antecedentes de este instrumento y se encargará de la construcción del DESARROLLO INMOBILIARIO, así como de llevar a cabo los actos y trámites correspondientes para que el FIDUCIARIO pueda constituir sobre el EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, el SUBCONDominio DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, y en consecuencia se obtenga, entre otros, la siguiente unidad privativa:

“Una unidad privativa con uso de suelo habitacional que formará parte del EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, la cual contará con una superficie aproximada de \*\*\*M<sup>2</sup> (\*\*metros cuadrados), incluido el balcón, con el porcentaje de proindiviso dentro del EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS que le corresponda, e identificada provisionalmente con la nomenclatura Departamento \*\*\* (\*\*), Tipo “\*\*\*\*”, Vista \*\*\*, mismo que se encuentra identificado en el Plano Anexo “A” de este instrumento, el cual firmado por las partes forma parte integral de este contrato (en lo sucesivo la “UNIDAD PRIVATIVA”). Asimismo, dicha UNIDAD PRIVATIVA tendrá derecho a 1 (un) cajón de estacionamiento en total, mismo que en su momento se asignarán conforme a la ubicación y acceso a dicha UNIDAD PRIVATIVA. La UNIDAD PRIVATIVA estará ubicada en el Piso \*\*\* (\*\*\*) del EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS. La UNIDAD PRIVATIVA y el DESARROLLO INMOBILIARIO contarán y serán entregados con las características y especificaciones establecidas en el Anexo “B” de este contrato, formando parte integral del mismo.

e) Que es su deseo prometer vender a favor de la PROMITENTE COMPRADORA, la futura UNIDAD PRIVATIVA con todo lo que de hecho y por derecho le corresponda o llegase a corresponder.

II. Manifiesta la PROMITENTE COMPRADORA bajo protesta de decir verdad:

- a) Ser una persona física \*\*\*.
- b) Que cuenta con Clave Única de Registro de Población \*\*\*.
- c) Que se encuentra inscrita en el Registro Federal de Contribuyentes bajo la clave \*\*\*.
- d) Que comparece a la celebración del presente contrato, con el fin de prometer a la PROMITENTE VENDEDORA la compra de la futura UNIDAD PRIVATIVA.

e) Declara la PROMITENTE COMPRADORA bajo protesta de decir verdad, que los recursos utilizados para la presente operación emanan de recursos propios, en virtud de lo anterior manifiesta que no ha intervenido ni intervendrá un beneficiario controlador u otra persona a realizar los pagos objeto del presente acto jurídico, por lo que será la PROMITENTE COMPRADORA quien obtendrá el beneficio directo y ejercerá los derechos de uso, goce, disfrute, aprovechamiento o disposición del bien inmueble.

III. Manifiesta la PROMITENTE VENDEDORA y la PROMITENTE COMPRADORA, por medio de sus representantes legales, y/o bajo su propio y personal derecho, según corresponda y bajo protesta de decir verdad:

a) Reconocen la personalidad con la que comparecen al presente contrato y se les han entregado todos los Anexos, han leído y comprendido la presente y declaran que la misma no ha sido otorgada por error, ni arrancada por intimidación o violencia moral, o sorprendida por dolo, ya que no existe maquinación, sugestión o artificio, ni temor, lesión, ni ninguno de los vicios de la voluntad a que hacen referencia los artículos 1709 al 1720 del Código Civil para el Estado de Nuevo León.

Estando de acuerdo las partes con lo anterior, se obligan a estar y pasar al tenor de las siguientes:

### **CLÁUSULAS**

**PRIMERA. OBJETO.** -La PROMITENTE VENDEDORA promete vender a la PROMITENTE COMPRADORA y ésta promete adquirir para sí, la futura UNIDAD PRIVATIVA que se encuentra detallada en el primer punto del inciso d) en el apartado de Declaraciones de este contrato y que se tiene aquí por reproducida como si a la letra se insertase. La UNIDAD PRIVATIVA objeto de la promesa, se adquirirá cuando se construya y se den las condiciones convenidas para formalizar la enajenación, junto con todos sus usos, mejoras, permisos, accesorios y demás que de hecho y por derecho le puedan corresponder, libre de todo tipo de gravámenes, al corriente en el pago de sus contribuciones, con el número de cajones de estacionamiento que le corresponda recibir en términos del presente instrumento. Dentro de la presente promesa de compraventa también se comprende la parte alícuota sobre las áreas comunes del SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS que le corresponda a la

UNIDAD PRIVATIVA, una vez constituido dicho SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS. LA PROMITENTE COMPRADORA entiende y está de acuerdo en que la escritura de compraventa se firmará por parte del FIDEICOMISO que se constituya, en su caso, comprometiéndose LA PROMITENTE VENDEDORA a causar que se suscriba dicha escritura.

Establecen las Partes que la superficie, nomenclatura, ubicación y/o porcentaje de proindiviso de la UNIDAD PRIVATIVA podrán variar de acuerdo a la autorización del Proyecto Ejecutivo del DESARROLLO INMOBILIARIO y a la constitución definitiva del SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, en el entendido que en caso de que las autoridades correspondientes soliciten modificaciones al proyecto y/o al plano del SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS que se agrega al presente como Anexo "A", se buscarán que sean las menores posibles a efectos de que no modifique en gran medida las especificaciones de la UNIDAD PRIVATIVA que se han detallado en la Declaración I Primera, inciso d) de este contrato.

**SEGUNDA. PRECIO.** - Las Partes establecen como precio de la presente operación sobre la UNIDAD PRIVATIVA, la cantidad total de \$\*\*\* M.N. (\*\*\*) PESOS 00/100 MONEDA NACIONAL).

Las Partes acuerdan que si resultare que la UNIDAD PRIVATIVA, en lo individual, tuviere una superficie mayor o menor a los metros cuadrados que se considera que vayan a tener, el precio se ajustará al alza o a la baja, según sea el caso, a razón del mismo precio por metro cuadrado aquí establecido, ajustándose proporcionalmente el pago del remanente.

Todos los pagos que haga la PROMITENTE COMPRADORA a favor de la PROMITENTE VENDEDORA, deberán ser entregados mediante cheque o transferencia electrónica de fondos inmediatamente disponibles directamente de cuentas bancarias a nombre de la PROMINENTE COMPRADORA, a la cuenta \*\*\*.

Acuerdan las Partes que en todo momento la PROMITENTE COMPRADORA podrá realizar pagos anticipados a cuenta del saldo insoluto del precio sin pena o comisión alguna.



En virtud de que el presente es un contrato preparatorio, todos los pagos que reciban la PROMITENTE VENDEDORA serán recibidos en calidad de depósito, pasando a formar parte del precio simultáneamente al momento de formalizar la venta definitiva de la UNIDAD PRIVATIVA en escritura pública.

En el supuesto que el precio pactado en la presente cláusula pretenda ser pagado parcialmente con crédito bancario, la PROMITENTE COMPRADORA deberá notificar dicha situación a la PROMITENTE VENDEDORA, para que con una anticipación de 13 (trece) meses a la entrega de la UNIDAD PRIVATIVA, la PROMITENTE COMPRADORA inicie con las gestiones necesarias y obtenga de la institución crediticia correspondiente la autorización del crédito hipotecario, lo anterior deberá obtenerse en un plazo máximo de 1 (un) mes contado a partir de la notificación, dicha autorización deberá contar con una vigencia de 12 (doce) meses. La autorización del crédito hipotecario deberá de ser entregada a la PROMITENTE COMPRADORA a más tardar con 12 (doce) meses de anticipación a la entrega de la UNIDAD PRIVATIVA. En el supuesto que la PROMITENTE COMPRADORA no obtenga la citada autorización del crédito hipotecario, se obliga a pagar la totalidad del precio remanente en una sola exhibición a más tardar en la fecha de la entrega benéfica o escrituración de la UNIDAD PRIVATIVA, según se haya acordado en el contrato, caso contrario se procederá en los términos de la cláusula sexta y séptima del presente contrato.

**TERCERA. CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO.-** La PROMITENTE VENDEDORA construirá el DESARROLLO INMOBILIARIO sobre el INMUEBLE a más tardar en un plazo **de 40 (cuarenta) meses**, contados a partir de la obtención de la Licencia de Construcción, misma que se tramitará de acuerdo a los Lineamientos que la dependencia de Desarrollo Urbano solicita, a más tardar el día **\*\*\*fecha límite de inicio\*\*\*** para obtener una resolución a más tardar el día **\*\*\*fecha límite de término\*\*\***.

El plazo de 40 (cuarenta meses) podrán ser prorrogables por un periodo adicional de 6 (seis) meses a elección de la PROMITENTE VENDEDORA.

**CUARTA. EJECUCIÓN DEL DESARROLLO INMOBILIARIO.-** Para todos los efectos legales a que haya lugar, la PROMITENTE VENDEDORA manifiesta en este acto que, tal como se ha señalado en los Antecedentes de este instrumento, de acuerdo a lo pactado en el FIDEICOMISO y en actos jurídicos celebrados por

separado con el FIDUCIARIO, será la propia PROMITENTE VENDEDORA, ya sea por sí misma o a través de terceros contratados por ella misma, quien se encargue de la construcción del DESARROLLO INMOBILIARIO, así como de realizar todos aquellos actos y trámites que sean necesarios a efectos de que el FIDUCIARIO pueda constituir sobre el EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, el SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS.

**QUINTA. POSESIÓN DE LA UNIDAD PRIVATIVA OBJETO DE LA PROMESA**.- Las partes acuerdan que la posesión material y jurídica de la UNIDAD PRIVATIVA será entregada a la PROMITENTE COMPRADORA en las condiciones establecidas en el Anexo "B", simultáneamente con la firma de la escritura definitiva de compraventa de dicha UNIDAD PRIVATIVA al haberse pagado totalmente el precio pactado. En razón de lo anterior, y de acuerdo a lo pactado en el FIDEICOMISO, la posesión material de la UNIDAD PRIVATIVA podrá ser entregada por la PROMITENTE VENDEDORA, **\*\*\*fecha límite de entrega de acuerdo a los meses establecidos para la construcción del Desarrollo\*\*\*** (en lo sucesivo la "Fecha de Entrega Física").

No obstante, lo anterior, si el DESARROLLO INMOBILIARIO y en particular el EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS se encuentran terminados y listos para entrega y por cualquier motivo la constitución del SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS no está lista para poder enajenar la UNIDAD PRIVATIVA se podrá entregar la posesión física de dicha UNIDAD PRIVATIVA a reserva de que en su momento se entregue la posesión jurídica contra la firma de la escritura de transmisión de propiedad correspondiente.

Por otra parte, a partir de que se entregue la posesión física de la UNIDAD PRIVATIVA a la PROMITENTE COMPRADORA, aún y cuando el SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS no esté constituido, la PROMITENTE COMPRADORA se obliga a pagar las cuotas de mantenimiento que se determinen para la administración y mantenimiento del DESARROLLO INMOBILIARIO y del EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, mismas cuotas que se pagarán a la PROMITENTE VENDEDORA o a quien se encargue de la administración del DESARROLLO INMOBILIARIO.

La PROMITENTE VENDEDORA responderá de los vicios ocultos de la UNIDAD PRIVATIVA hasta por el plazo de 1 (un) año contado a partir de que se entregue la posesión física de la UNIDAD PRIVATIVA a la PROMITENTE COMPRADORA, independientemente que en dicha fecha el SUB CONDOMINIO DEL EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS no esté constituido, o a partir de la firma de la Escritura de compraventa, lo que suceda primero, lo anterior de conformidad al artículo 2043 del Código Civil del Estado de Nuevo León.

**SEXTA. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.** - En caso de que cualquiera de las partes decidiera no seguir adelante con los compromisos contraídos mediante el presente contrato, la parte inocente podrá exigir el cumplimiento forzoso de este contrato o bien la rescisión del mismo, sin necesidad de declaración judicial alguna. En cualquier caso, la parte culpable se hará acreedora al pago de una Pena Convencional equivalente a un 20% (veinte por ciento) del precio pagado a la fecha del incumplimiento.

Sí es la PROMITENTE VENDEDORA la parte culpable, además de devolver, con cargo al Patrimonio del FIDEICOMISO, cualquier otra cantidad que la PROMITENTE COMPRADORA hubiere entregado a cuenta del precio total pactado en este instrumento por la UNIDAD PRIVATIVA, deberá también pagar el importe de la Pena Convencional. Si fuere la PROMITENTE COMPRADORA la incumplida, la PROMITENTE VENDEDORA podrá retener a su favor, en propiedad, el importe que corresponde a la Pena Convencional y devolver a la PROMITENTE COMPRADORA el remanente de los pagos adicionales que, en su caso, haya recibido conforme a la Cláusula Segunda del presente Contrato, en los siguientes 90 días naturales al en que la PROMITENTE COMPRADORA le notifique su decisión de no proceder con la operación.

**SÉPTIMA. ESCRITURA DE COMPRAVENTA.**- La PROMITENTE VENDEDORA se obliga a instruir al FIDUCIARIO de dicho FIDEICOMISO para que éste pueda llevar a cabo la firma de la Escritura Pública de Compra Venta de la UNIDAD PRIVATIVA, a favor de la PROMITENTE COMPRADORA. En caso de que pasados los 30 (treinta) días naturales no se haya celebrado la escritura por causas no imputables a la PROMITENTE VENDEDORA, será considerada causal de incumplimiento de la PROMITENTE COMPRADORA y la PROMITENTE VENDEDORA tendrá el derecho de enajenar o comprometer la UNIDAD PRIVATIVA a favor de terceros, debiendo la

PROMITENTE COMPRADORA pagar la pena convencional pactada en el presente Contrato.

La escrituración de la UNIDAD PRIVATIVA deberá de llevarse a cabo ante el fedatario público que elija la PROMITENTE COMPRADORA.

Las Partes manifiestan estar de acuerdo y aceptan que la transmisión de la propiedad de la UNIDAD PRIVATIVA podría quedar limitada hasta en tanto no se cumpla con las obligaciones de la PROMITENTE COMPRADORA en cuanto al pago íntegro del precio, por lo que reconoce que las obligaciones que la PROMITENTE VENDEDORA haya adquirido derivadas del financiamiento que le haya otorgado cualquier entidad financiera y en el cual se haya constituido un gravamen de cualquier tipo sobre los INMUEBLES en que se realizará el DESARROLLO INMOBILIARIO y en consecuencia de la UNIDAD PRIVATIVA, gravamen que subsiste de conformidad con el artículo 2894 del Código Civil Federal y correlativos del Código Civil para el Estado de Nuevo León, y no se cancelarán hasta en tanto dicha obligación de pago sea realizada.

No obstante lo manifestado en el párrafo inmediato anterior, las partes convienen que el o los importes entregados por la PROMITENTE COMPRADORA y/o recibidos por la PROMITENTE VENDEDORA, con motivo del presente instrumento, será destinado al: (i) pago del o los adeudo derivados del o los financiamientos que la PROMITENTE VENDEDORA haya adquirido, otorgados por cualquier entidad financiera; y (ii) al cumplimiento para los fines del Fideicomiso, como lo son la conclusión del proyecto inmobiliario y pago de otros costos relacionados al proyecto inmobiliario, entre otros.

**OCTAVA. CESIÓN DE DERECHOS.**- Las Partes no podrán ceder, traspasar o sustituir en favor de terceros, los derechos y obligaciones del presente Contrato que derivan a su favor y cargo, sin el consentimiento previo y por escrito de la otra parte, salvo que por cuestiones propias del FIDEICOMISO, la PROMITENTE VENDEDORA ceda los derechos de este contrato directamente al FIDUCIARIO para que sea éste quien directamente se obligue a formalizar la compraventa.

**NOVENA. IMPUESTOS Y GASTOS.**- Serán por cuenta de la PROMITENTE COMPRADORA todos los honorarios, gastos, derechos e impuestos que genere la

escritura pública de compra venta, con excepción del pago del impuesto sobre la renta, que será a cargo de la PROMITENTE VENDEDORA.

**DÉCIMA. DOMICILIOS.** - Cualquier notificación o aviso que deba realizarse entre las Partes con motivo del presente Contrato, deberá dirigirse por escrito a los domicilios que designan a continuación:

**PROMITENTE** \*\*\*  
**VENDEDORA**

**PROMITENTE** \*\*\*  
**COMPRADORA**

Cualquier cambio deberá de notificarse por escrito a la contraparte, por lo que mientras dicha notificación no se efectúe, las notificaciones o avisos que se efectúen en los domicilios mencionados, serán totalmente válidas.

**DÉCIMA PRIMERA. AUSENCIA DE VICIOS.**- Las Partes intervinientes convienen que en el presente Contrato existen los elementos de esencia, tales como consentimiento y objeto directo e indirecto, por lo que este Contrato es existente y válido, toda vez que se dan los elementos de validez, tales como capacidad, forma, ausencia de vicios internos de la voluntad, como son dolo, mala fe, violencia o lesión y que el fin y objeto del acto jurídico en cuestión es lícito, por lo que se está en presencia de un acto jurídico existente y válido.

**DÉCIMA SEGUNDA. ACUERDO COMPLETO.**- El presente Convenio contiene el acuerdo completo de las partes con respecto a la relación que en el mismo se establece. No existe ningún otro acuerdo, entendimiento o promesa con referencia a este tema, que no se haya incluido en el presente Convenio, y por lo mismo, el presente Convenio prevalecerá sobre cualquier otra comunicación que las partes hayan tenido con anterioridad a esta fecha respecto de este tema, por lo que quedan rescindidos cualesquier otros Convenios relacionados con el DESARROLLO INMOBILIARIO.

**DÉCIMA TERCERA. CONFIDENCIALIDAD.** - La PROMITENTE COMPRADORA reconoce expresamente que la PROMITENTE VENDEDORA le ha otorgado ciertas concesiones que normalmente no concede a otros compradores, en

consecuencia, resultaría en un perjuicio para la PROMITENTE VENDEDORA que la PROMITENTE COMPRADORA divulgue la información contenida en el presente CONTRATO a cualquier persona. Por lo tanto, la PROMITENTE COMPRADORA se obliga a mantener en forma estrictamente confidencial los términos del presente Contrato, constituyendo un incumplimiento, en el caso que divulgue la información contenida dentro de la presente, especialmente la relativa a términos económicos y plazos.

**DÉCIMA CUARTA. AVISO DE PRIVACIDAD.** – La PROMITENTE COMPRADORA acepta y reconoce que todos los términos contenidos dentro del Aviso de Privacidad que se encuentran previstos dentro de la página web \*\*\* han sido leídos, comprendidos y aceptados en su totalidad por la PROMITENTE COMPRADORA, por lo que todos sus datos se encuentran plenamente protegidos. La PROMITENTE COMPRADORA en cualquier momento podrá ejercer sus derechos ARCO en los términos previstos en el citado Aviso de Privacidad.

**DÉCIMA QUINTA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.** - Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, Las Partes se someten a la jurisdicción y competencia de los Tribunales de la ciudad de Monterrey, Nuevo León, renunciando a cualquier fuero que pudiera beneficiarles por razón de sus domicilios presentes o futuros.

---

ENTERADAS LAS PARTES DEL CONTENIDO DEL PRESENTE INSTRUMENTO, LO FIRMAN DE ENTERA CONFORMIDAD, EN LA CIUDAD DE MONTERREY, NUEVO LEÓN AL DÍA \*\*\* DEL MES DE \*\*\* DEL AÑO \*\*\*.

## **CONCLUSIONES**

El presente trabajo ha llegado a su fin, no sin antes realizar sus respectivas conclusiones, mismas que en orden lógico nos permitimos realizar en base a las siguientes categorías:

a) Conclusiones sobre la celebración del contrato de promesa de compraventa

La celebración de un contrato de compraventa de un bien inmueble se puede decir que es una meta en común que todas las personas tienen, lleno de emociones, sobre todo felicidad por estar haciéndose de un patrimonio, en donde se tienen que controlar esos sentimientos y

leer de principio a fin el instrumento jurídico para evitar sorpresas que puedan perjudicar en un futuro.

Puntos básicos a revisión:

- i. Precio total de la operación
- ii. Conocer y tener bien identificada a la otra parte
- iii. Conocer las particularidades de los antecedentes de propiedad
- iv. Fechas de entrega

Para describir brevemente los puntos anteriores, el primer punto habla sobre estar claros del precio total de la operación, revisar que no sea un pago parcial y que posterior a ello se tenga que realizar un pago adicional para recibir la posesión jurídica del inmueble.

Como segundo punto, hay que conocer bien con quien estamos tratando, para que en caso de cualquier inconveniente se conozca a la otra parte y proceder por la vía que corresponda.

El tercer punto se refiere a conocer el pasado del inmueble que estamos adquiriendo, así como su estatus actual, hoy en día es muy común la venta de propiedades dentro de un régimen en condominio, en el cual, dentro de la Escritura de Compraventa, el comprador se adhiere a dicho régimen obteniendo derechos y obligaciones, como, por ejemplo, el uso de áreas comunes y el pago de cuotas de mantenimiento.

El último punto, por muy sencillo que parezca, muchas de las veces no está claro ese dato, ya que puede estar redactado de distintas formas y por tratarse de un asunto sencillo/evidente/obvio, las partes no lo constatan, lo que genera problemáticas entre las partes.

En conclusión, de estos 4 puntos, se debe de tomar el tiempo de lectura adecuado para la operación que se está realizando, y en caso de cualquier duda, resolverla antes de comprometerse a cualquier tipo de derecho y obligación.

#### b) Conclusiones sobre el conocimiento del alcance de condiciones suspensivas

Es común que las partes firmen un contrato de compraventa cuya exigibilidad dependa de ciertas condiciones suspensivas, por ejemplo, que el desarrollador/vendedor obtenga un permiso para que con este pueda crear determinado proyecto inmobiliario. Por lo que, en el supuesto en que se cumplan las condiciones suspensivas, las partes proceden a exigir el cumplimiento de lo que les corresponde, el vendedor de recibir el pago total y el comprador de recibir su inmueble.

Todo se escucha coherente, pero de nueva cuenta, hay que conocer y entender bien estas condiciones, hay que contemplar todos los escenarios, tanto buenos como malos para prever cualquier situación en el futuro y sobre todo estar preparados económicamente para afrontarlo, en su caso.

Existen opiniones en las que este tipo de contratos de promesas de compraventa sujetas a condición suspensiva, cuya entrega se produce en el acto de cierre cuando estas condiciones son cumplidas, no constituyen en rigor la celebración de una promesa de compraventa, sino de un documento que simplemente facilita la celebración de una compraventa.

c) Conclusiones sobre la adquisición de un inmueble ante un desarrollador inmobiliario

Por último, y como objetivo que las personas que actualmente compran su vivienda con un desarrollador inmobiliario estén más informadas, se comparten los siguientes puntos:

- i. Revisar la situación jurídica del inmueble, ya que en muchos casos no están libres de gravamen ya que los otorgaron en garantía para obtener flujo económico para la obra del proyecto, estar conscientes que si bien es una manera común para ingresar dinero a la empresa, siempre existe riesgo.
- ii. Investigar al desarrollador inmobiliario, revisar en Profeco si existen quejas al desarrollador por retrasos en entrega y en cumplimiento de contrato.
- iii. Asegurarse de conocer al vendedor, si bien la mayoría de las veces el desarrollador inmobiliario es el mismo vendedor mediante otra razón social, conocer bien la estructura y las obligaciones que adquiere cada uno de estos en la operación. En algunas ocasiones como estas, el desarrollador también comparece en el contrato de promesa de compraventa para brindar más seguridad.
- iv. Al terminar las condiciones contraídas, cerrar el trámite con la respectiva Escritura Pública inscrita en registro.
- v. Al recibir la posesión física del inmueble, llevar a un especialista que pueda apoyar para revisar el estado en que se va a recibir la unidad, por si hay cualquier detalle, hacerlo notar en el acta de entrega ya que el vendedor debe de entregar tal y como se acordó de acuerdo a las especificaciones técnicas del contrato.
- vi. Conocer garantías adquiridas, como, por ejemplo, 1 año de vicios ocultos sobre la unidad privativa.



## BIBLIOGRAFÍA

Alcalá-Zamora, N., *Proceso, autocomposición y autodefensa*, México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1973.

Cappelletti, M., & Garth, B, *El acceso a la justicia. La tendencia en el movimiento mundial para hacer efectivos los derechos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1996.

Carmona, J., "La reforma y las normas de derechos humanos previstas en los tratados internacionales" En M. Carbonell, & P. Salazar, *La reforma constitucional de derechos humanos*, México: Editorial Porrúa, 2013.

Castillo, B. P., "La transmisión de la propiedad en el contrato de compraventa" *Revista de Derecho Notarial Mexicano*, núm. 62, México, 1976.

Castillo, T. G., *Reflexiones en Torno a la Teoría General del Contrato*. Obtenido de Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: <http://historico.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derpriv/cont/21/dtr/dtr2.pdf>

De Pina, R., & Castillo, J., *Instituciones del Derecho Procesal Civil*. México: Editorial Porrúa, 2001.

*El derecho Inmobiliario en México*. En M. O. Martínez. Tirant lo Blanch, 2020.

García, E., *Introducción al Estudio del Derecho*. México: Editorial Porrúa, 2013.

García, R. T., *Los Contratos Civiles y sus Generalidades*. McGraw Hill, 2008.

Labarthe, C. M., *Derecho Inmobiliario*. Porrúa México, 2015.

Lamudi, Lamudi México. Obtenido de [www.lamudi.com.mx](http://www.lamudi.com.mx): <https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-residencial-nuevo-leon-2019/>

Lamudi México, 2018, Obtenido de <https://www.lamudi.com.mx/journal/leasing-la-gran-oportunidad-del-sector-inmobiliario/>

Medal, R. S., *De los Contratos Civiles*. Porrúa, 2011.

**ANÁLISIS DEL IMPACTO CONTRACTUAL  
DEL TRÁMITE DE LICENCIAS DE  
CONSTRUCCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN  
DE INMUEBLES**

Perfiles de las Ciencias Sociales, Vol. 8, núm.  
16, enero-junio 2021, México. UJAT.  
ISSN: 2007-9362

Méjan, L., *Contratos Civiles*. México: Oxford University Press, 2007.

Ovalle, J., *Garantías constitucionales del proceso*. México: Oxford University Press, 2007.

Pallares, E., *Tratado de las acciones civiles*. México: Editorial Oxford, 2013.

Rawls, J., *Teoría de la Justicia*. México Distrito Federal: Fondo de Cultura Económica, 2012.

Serrano, C. M., *Contratos traslativos de dominio*. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Suprema Corte de Justicia de la Nación, *Las garantías individuales*. México: Dirección general de la coordinación de compilación y sistematización de tesis, 2014.

Tortosa, J., "Las nuevas violencias en la crisis global", *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 2010.