

PROCEDIMIENTO PARA ACERTADA INVERSIÓN EN FINCA RAÍZ

Recepción:
Mayo 10 de 2011

Aprobación:
Diciembre 15 de 2011

Edgar Duarte Arguello
Especialista en Gerencia e Interventoría de Obras Civiles,
Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaraman-
ga Arquitecto y Consultor, Bucaramanga

María Fernanda Serrano Guzman
Ph.D. Ingeniería Civil, Directora General de Investigaciones
Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga,
Investigador grupo DeCoR
mariaf.serrano@upb.edu.co

Edgar Osorio Quiroga
Especialista en Gerencia e Interventoría de Obras
Civiles, Universidad Pontificia Bolivariana Seccional
Bucaramanga, Arquitecto y Consultor, Bucaramanga

Resumen

Dentro de los lineamientos estratégicos diferenciados incluidos en las bases para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 se plantea la creación de macroproyectos urbanos de vivienda. Esto, asociado con la alta rentabilidad de las inversiones en finca raíz, motiva tanto la oferta de diferentes proyectos (habitacionales o comerciales) como la demanda de quienes buscan el inmueble por negocio o porque desean utilizarlo para fines particulares: los clientes.

Surge entonces la iniciativa de ofrecerles a los clientes un procedimiento para una acertada inversión. Para ello, en la investigación realizada se aplicó una encuesta a 63 residentes en conjuntos residenciales, a quienes se les indagó sobre las reclamaciones más comunes que tenían de los inmuebles que habitaban. Este trabajo aporta al cliente información relacionada con los aspectos legales, financieros y técnicos que puedan llegar a hacer de una inversión en finca raíz para uso habitacional una decisión confiable, que satisfaga las necesidades, expectativas personales y/o financieras de quien invierte.

Palabras Claves:

estudio, exitosa, inversión, finca raíz

Abstract

The strategic guidelines included in the rules of the National Development Plan 2010-2014 establish the construction of macro urban projects. In that way, this type of project returns the investment in real estate that motivates the opportunity of new projects (residential or commercial) and the demand for those that are seeking property for business or for particular use purposes known as costumers.

Thus, it grows up the initiative to give customers a procedure for a successful investment. For this purpose, during the research, a survey applied to 63 residents living in building answered questions regarding the most common complaints that they found when their homes were received. The information recovered data relating with legal, financial and technical issues that may get an investment in real estate and take a reliable decision to chose the housing that summaries needs, personal expectations and economic capacity of the investment.

Keywords:

Investment, Real state, Study, Successful.

Introducción

En las Bases para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 se establece la urgente necesidad de reactivar macroproyectos urbanos de vivienda y gestión concertada para generar empleo y oportunidades de acceso a la vivienda y servicios públicos, en el marco de la estrategia de vivienda y ciudades amables (DNP, 2010). La construcción es un renglón económico del cual subsisten un número representativo de la población. De acuerdo a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo, este sector se caracteriza por el dinamismo económico, para impulsar la generación de empleo (DNP, 2010), especialmente en las zonas urbanas del país y adicionalmente, es el gremio constructor el responsable de proveerle a los clientes, más y mejores condiciones de habitabilidad.

Descripción de la problemática abordada

El interés de los constructores por recibir la inversión oportuna de sus proyectos de construcción ha generado un crecimiento desmedido de la actividad constructora con detrimento de la calidad de los productos desconociendo en ocasiones las reclamaciones de los clientes. Los clientes, por su parte, en el afán de invertir en finca raíz debido a la alta rentabilidad proceden a comprarle a un constructor que es reconocido en el mercado, y al momento de recibir el inmueble, en ocasiones olvidan el acta de recibo del mismo. Entonces, el inmueble no es el que le ofrecieron, los acabados son deficientes, cambio de especificaciones, variación de área comprada, líos jurídicos, etc., entre otros, empiezan a convertirse en un problema. Se reconoce, sin embargo, que existen en el medio algunas empresas que han tratado estos problemas mediante estrategias de atención

al cliente, dándole la importancia que éste se merece, asegurando con ello un futuro cliente (Osorio y Gómez, 2010). Se requiere por tanto, el planteamiento de una Guía que permita la acertada inversión en finca raíz, de manera que se contribuya a que cualquier persona logre una inversión confiable.

Generalidades

La construcción es uno de los sectores económicos predominantes en el país. El Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas confirma este hecho, ya que tan solo en el 2009, a nivel nacional se encontró que se otorgaron \$2.641.382 millones de pesos en créditos para vivienda nueva, de los cuales Santander aportó un 4,3%; y, los créditos para vivienda usada ascendieron a \$2.196.615 millones de pesos de los cuales el 4.7 % correspondieron a Santander (DANE, 2009).

Duque

y otros (2005) realizaron un estudio en el que identificaron los problemas más frecuentes en la construcción, utilizando las reclamaciones posventa. Se encontró que la implementación de sistemas de gestión de la información del as reclamaciones se podían planeear estrategias para resolver las dificultades más comunes, una vez éstas han sido identificadas (Duque y otros, 2005). Este estudio fue adelantado por la Corporación Centro de Investigación y Desarrollo para la Industria de la Construcción (Cidico), La Escuela de Ingeniería de Antioquia, La Universidad de Medellín y La Universidad Pontificia Bolivariana.

En esencia, el fin último de un proyecto de construcción debiera ser la satisfacción al cliente, lo cual mide la percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos (Duque y otros, 2005). Las inconformidades en el producto recibido dan entonces origen a reclamaciones.

La reclamación se interpreta como una

demanda o la afirmación de una de las partes que buscan, como cuestión de derecho, el pago de dinero, u otras medidas con respecto a los términos de lo pactado en un contrato (Osorio-Quiroga y Duarte-Arguello, 2010). El término reclamación incluye también otras controversias y asuntos en cuestión entre el propietario y el contratista que surja de o se relacione con el contrato. La responsabilidad de fundamentar sus reclamaciones corresponderá a la parte que formula la reclamación (Superintendencia Financiera, 2006; El Tiempo, 2009).

Metodología

Para llevar a cabo el presente estudio exploratorio se elaboró un instrumento tipo Encuesta, el cual fue aplicado a una población de 63 propietarios y/o arrendatarios. La información a recolectar se relacionaba con:

- Modalidad económica para la adquisición del inmueble
- Acercamiento al proyecto según estrategias publicitarias
- Actitudes motivacionales para adquirir un inmueble
- Principales fallas encontradas en el inmueble recibido
- Calidad de las zonas sociales
- Periodo de atención de las quejas
- Revisión del acta de recibido
- Interés en comprar a la misma constructora

Adicionalmente, la encuesta permitía conocer información relacionada sobre la apreciación del cliente respecto a la calidad del inmueble y a la inversión realizada y a recomendaciones que haría a futuros compradores. Como parte del estudio, se consultó información relacionada

con aspectos legales que deberían ser de conocimiento del futuro comprador.

Resultados del Estudio

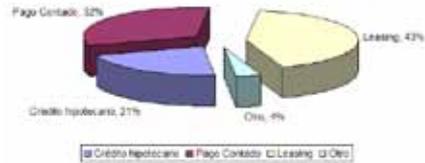


Figura 1 Sistema de pago del bien adquirido

Aunque el Internet es una alternativa publicitaria económica y que tiene un buen acceso para los compradores, aún sigue siendo la pauta impresa la que predomina. Se encuentra entonces que los avisos de periódico fueron consultados por un 32.% de los encuestados, y tan solo un 10.7% tuvo conocimiento de los proyectos a través de las entidades bancarias

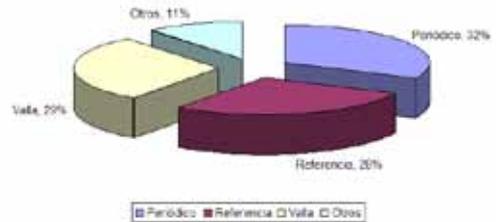


Figura 2 Adquisición de información del inmueble adquirido

En actitudes motivacionales por la compra de inmuebles en ciertos proyectos predomina el precio (42.9%), sobre la localización y otros. Sin embargo, un 28.6% de los encuestados manifestó haber considerado la localización como un criterio para selección de su compra

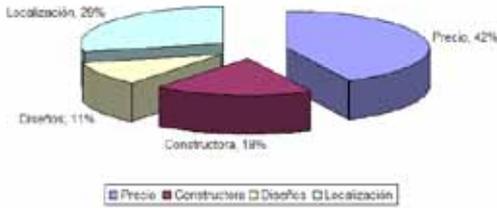


Figura 3 Actitud motivacional para la adquisición del inmueble

La población encuestada reporta en un 16.4% daños en los enchapes frente a un 1.9% de humedades. Es inquietante encontrar un 8.8% de inconformidades por las zonas de parqueo. En cuanto a los servicios públicos, se reportan quejas del 4.4% en griferías (fugas, daños) y un 6.3% en redes eléctricas (Figura 4). Fue interesante encontrar que un 71.4% de la población considera que sus quejas fueron atendidas, frente a un 17.9% que opinan casi siempre y 10.75% que consideraron que nunca las atendieron.

Así mismo, el identificar que un 42.9% de los encuestados consideran que las zonas sociales no fueron entregadas de manera oportuna y con las especificaciones requeridas, aunque un 67.9% de los propietarios consideran que sus inmuebles corresponden al producto que les fue ofrecido.

Esto permite inferir que el constructor se interesa de manera especial en cumplir las condiciones de habitabilidad, pero es necesario trabajar en lo social.

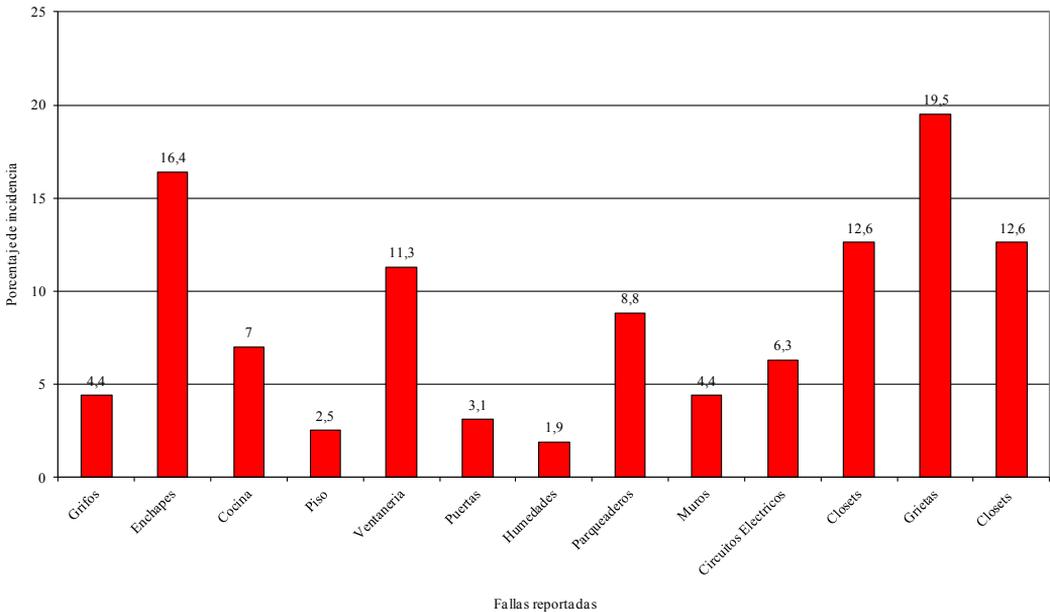


Figura 4. Incidencia de fallas reportadas en los inmuebles

Las observaciones generales que de este estudio se desprenden son:

- Los proyectos residenciales tienen un mayor número de quejas y reclamos que generan inconformismo por parte de los compradores, por cuanto los proyectos de vivienda son complejos, con diferentes condiciones de acabados en diferentes ambientes.

- Una de las fallas repetitivas es la relacionada con las dimensiones otorgadas al área de los parqueaderos.

Las normas de construcción existen un mayor número de parqueos tanto de visitante como a cada inmueble, razón por la cual los constructores reducen al máximo sus medidas.

- El leasing es una práctica comercial que puede ser considerada para adquisición de bienes raíces. Se observa que de la población encuestada, un 43% adquirió el bien inmueble por esta modalidad. El leasing, es entonces, una alternativa para compra de vivienda para aquellos que no puedan tener el capital para una cuota inicial de un inmueble [6].

- Al recibo de los inmuebles los propietarios de las productos se preocupan más por el tipo y calidad de acabados y de los espacios entregados que de comparar si lo comprado fue lo mismo a lo pactado.

- Las vallas publicitarias y avisos clasificados en periódicos de amplia circulación se constituyen en un sistema de divulgación de los proyectos.

Sin embargo, se considera que se está desaprovechando la cobertura del Internet. Lo importante es que la página web del proyecto incluya la información completa para que el cliente (comprador).

- Al parecer la experiencia de compra fue

favorable para la mayoría de los compradores, por cuanto la mayoría de los propietarios invertirían nuevamente dentro sus posibilidades en las constructoras que desarrollaron los proyectos.

Recomendaciones para una acertada inversión en finca raíz

Los resultados del estudio de Morales y otros (2005) conceptuó que para realizar una buena compra se requiere de una disposición especial por parte del cliente y un buen conocimiento del producto. El comprador del bien inmueble en la mayoría de los casos será el usuario. Por lo tanto, se requiere tiempo para decir el tipo de inversión a realizar. Existen unas recomendaciones generales, desarrolladas por Osorio-Quiroga y Duarte-Arguello, (2010) con las cuales se hace una aproximación para la acertada selección de bienes inmuebles. Parte de las recomendaciones, es el que el comprador debe conocer sus derechos. Entre los derechos más importantes de los compradores están los siguientes:

El vendedor deberá entregarle todos los pagos de impuestos (predial y valorización) a la fecha de la escrituración.

Al momento del recibo del inmueble, los servicios públicos deben funcionar perfectamente y la facturación debe estar al día.

Los linderos, nomenclatura y características del inmueble deben estar muy bien especificados en la escritura y ajustarse a las características del inmueble recibido.

El comprador debe asegurar que al momento de la entrega la propiedad el inmueble esté libre de cualquier tipo de hipoteca, proceso de sucesión, desenglobe, embargos, pleitos pendientes, demandas civiles, gravámenes, censos, anticresis, contratos de arrendamiento por escritura pública, desmembraciones, condiciones resolutorias y patrimonio de familia.

Toda la información entregada por el vendedor sobre el inmueble y sus características debe ser fidedigna. El comprador debe tomarse el tiempo para verificar lo que recibe.

Con el inmueble deben entregarle copia del reglamento de propiedad horizontal. Adicionalmente, el comprador debe tener una copia de los planos de construcción relacionados con redes (eléctricas, telefónicas, hidráulicas, sanitarias) y los estructurales.

En caso de que el vendedor le incumpla con alguna de las condiciones poder cobrar una indemnización, la cual debe estipularse en los acuerdos a que lleguen las partes.

El vendedor debe pagar, el valor o porcentaje correspondiente a los gastos de derechos notariales (escritura), boleta fiscal y registro. La retención en la fuente que deba realizarse sobre el precio de venta será en su totalidad a cargo del vendedor.

El vendedor debe entregarle todas las copias de las llaves de acceso al inmueble y de las puertas de cuartos, etc.

Deben entregarle el inmueble limpio y listo para habitar.

El vendedor debe entregar el manual de uso del inmueble.

Conclusiones

Este estudio resume los aspectos relevantes que deben ser considerados por el comprador al momento de hacer una inversión en finca raíz. El comprador debe conocer los aspectos legales, financieros y técnicos que hagan de dicha inversión una decisión confiable y que asegure la recuperación económica de la inversión que está realizando.

Las condiciones económicas actuales del país favorecen los créditos para adquisición de inmuebles, nuevos y usados, razón por la cual

las empresas constructoras y/o las agencias inmobiliarias deben mantener estrategias que permitan la entrega de los inmuebles en buenas condiciones a los clientes. Para el caso de proyectos nuevos, el diseño de instrumentos tales como Actas de Entrega de Inmueble, se convierten en mecanismos de control para la entrega de las unidades construidas con los principios de satisfacción de los clientes.

La alta rentabilidad generada por adquisición de vivienda supera el interés de los clientes en las cuentas de ahorro, fiducias, CDT. Se evidencia que en Bucaramanga y las ciudades vecinas, el hecho de invertir en finca raíz ha sido un buen negocio desde hace varios años.

Cuando se habla de inmuebles que tienen fallas de construcción en la etapa de post venta, no se puede generalizar, debido a que para el caso de Bucaramanga existen Empresas dedicadas a la construcción de proyectos, con mucha trayectoria, que tienen implementado su sistema de gestión de la calidad donde la atención al cliente es prioritaria.

La Cámara de la Construcción (Camacol) considera pertinente que se diseñe el Manual del Propietario, se promuevan mecanismos de información para los compradores y se revise el Estatuto del Consumidor. A la fecha no existe dicho manual.

Agradecimientos

A la Dra. Marcela Morales de la Universidad de Antioquia. A la Universidad Pontificia Bolivariana y a los monitores de investigación que colaboraron con la recolección de información.

Bibliografía

DNP, Departamento Nacional de Planeación (2010), República de Colombia, Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, pp.860.

Osorio-Quiroga E y E. Duarte-Arguello (2010), Guía para una acertada inversión en finca raíz, Trabajo de grado como requisito para el Título de Especialista en Gerencia e Interventoría de Obras Civiles.

DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Informe de coyuntura económica regional, 2009, del Banco de la república y el Dane, disponible en la red http://www.dane.gov.co/files/icer/2009/santander_icer_II_sem_09.pdf

Duque M. de P, N. Arango, M Morales, J. d. Ortiz, C. M. Bernal y J.C. Aldana (2005). Revista

