

Aspectos generales en el Contrato de Compraventa de Inmuebles

Thursday, 27 de March de 2008

Modificado el Friday, 04 de April de 2014

A nuestros clientes y visitantes mediante la presente publicación, les sugerimos tomar en cuenta los siguientes aspectos y sugerencias en la negociación y cierre de compraventa de bienes inmuebles en Guatemala.

En Guatemala el tráfico y la transacción del mercado inmobiliario está supeditado a una serie de factores sociales, legales, jurídicos, tributarios y procedimentales, que en muchos casos, la falta de atención a uno de ellos causa entorpecimiento, retardo e interrupciones en las transacciones inmobiliarias. (Not. Pedro Aragon Muñoz)

De lo anterior como despacho jurídico especializado en asuntos relacionados con el derecho inmobiliario y de la construcción, sugerimos una serie de aspectos y recomendaciones que usted como comprador o vendedor de un inmueble o de propiedad, o intermediario, debe considerar antes, durante y después de la transacción objeto del negocio.

Es importante que usted vendedor o comprador, o intermediario, tome en cuenta estas sugerencias, las cuales le ayudarán a agilizar y facilitar la transacción deseada y evitar retrasos innecesarios o problemas futuros.

Recuerde siempre asesorarse de un Notario, quien en estos casos debe actuar como una figura imparcial entre ambas partes, tiene la obligación como profesional de asesorar, orientar, moldear y elaborar para las partes, el documento idóneo respecto a la transacción que se desea hacer, según las circunstancias específicas de cada negocio en particular y que se adecuen a sus requerimientos.

ANTES DE VENDER O COMPRAR UN INMUEBLE

COMPRADOR

Solicite al propietario o su representante, le muestre el título con que acredita la propiedad del bien inmueble; verifique que el mismo esté debidamente registrado en el Registro General de la Propiedad correspondiente, y que las características del bien inmueble coincidan con lo desplegado en los asientos correspondientes.

- Pida en el Registro General de la Propiedad una certificación completa del historial de la finca o inmueble que usted desea adquirir. Confronte con la información que el vendedor le ha facilitado.

- Analice la secuencia de las inscripciones que aparecen en la finca, de los propietarios y movimiento que ha tenido la misma.

- Verifique que en la finca no aparezcan inscritas hipotecas y anotaciones vigentes, salvo que el vendedor le hay manifestado que el inmueble está gravado, sabiendo los riegos correspondientes que ameritan tales gravámenes.

- Corrobore quien aparece como actual propietario de la propiedad, y que el mismo coincida con el que ofrece la propiedad o su representante legal.

- Note el área que aparece inscrita en la propiedad y confírmela con el propietario. De ser posible solicite un duplicado del documento y del plano que dieron nacimiento jurídico a tal propiedad. Compare esta información con la ubicación, área, medidas y colindancias que le aparecen física y realmente al inmueble que desea adquirir

- Solicítele al vendedor de la propiedad que le proporcione sus datos de identidad, especialmente copia de su documento de identificación personal; y en el caso de que el vendedor sea una entidad jurídica, copia de los documentos con que compruebe la existencia jurídica de tal entidad como el documento que le faculte actuar en representación de tal entidad.

- Verifique, en la medida de lo posible, la autenticidad del documento de identificación personal con la que se está

identificando el vendedor, en los Registros correspondientes.

- Solicite a la Direcci3n de Catastro y Aval3o de Bienes Inmuebles (DICABI) del Ministerio de Finanzas P3blicas, un despliegue de la matr3cula fiscal de la propiedad que desea adquirir, con este dato usted puede verificar a nombre de qui3n aparece el inmueble en DICABI, y de ser necesario, podr3 exigir que el que est3 vendiendo la propiedad actualice los datos en DICABI, para que lo que aparece inscrito en el Registro de la Propiedad sea congruente con lo que aparece desplegado en DICABI.

- Compruebe que el propietario se encuentre al d3a en el pago del Impuesto 3nico Sobre Inmuebles -IUSI- (que es el Impuesto que grava a los inmuebles en Guatemala, y esta a cargo de las Municipalidades en donde se encuentra situado el inmueble) solicitandole copia del 3ltimo recibo de pago de tal Impuesto o una certificaci3n. Vale apuntar que el IUSI es un impuesto anual que se su forma de pago es trimestral.

- En el caso que la propiedad que usted vaya adquirir cuente con servicios contratados (energ3a el3ctrica, servicio telef3nico, agua, etc.) solic3tele al propietario que le muestre los t3tulos de propiedad respectivo o copia de los contratos; as3 mismo compruebe que est3n pagados dichos servicios. (Esto ser3 de utilidad para preparar la documentaci3n necesaria para hacer el traspaso de t3tulos de agua, servicio de tel3fono, o bien solicitar la cancelaci3n de los mismos).

- Tenga claro el valor del inmueble y la transacci3n del mismo, debido a que dicho monto se calculan los gastos de traspaso, aranceles oficiales del Registro, honorarios profesional del Notario e Impuestos que grava al contrato. Con relaci3n al Impuesto que grava al contrato, conviene apuntar e indicarle que hubo reformas importantes en relaci3n a los impuestos que grava la transferencia de inmuebles y vivienda. A partir del 16 de marzo del 2012, en concepto de impuestos, siempre y cuando del estudio de la propiedad se desprenda que sea factible que afecte tal tasa, la carga impositiva es del 3 % en concepto del impuesto de timbres fiscales sobre el valor de la venta, hecho que beneficia a los interesados en la compra de vivienda; o en caso del estudio no se desprenda la factibilidad de que la venta sea gravada por la carga impositiva, se deber3 pagar el 12 % en concepto de Impuesto al Valor Agregado sobre el valor de la venta.

- Deje en claro la forma de llevar a cabo la transacci3n, en cuanto a la forma y modo en referencia al precio y forma de pago.

- Calcule los montos que cada uno deber3 desembolsar respecto a pago de impuestos, gastos oficiales y legales, y honorarios profesionales.

SI USTED ES EL VENDEDOR

- Tenga listo el t3tulo de propiedad con que acredita su derecho. As3 mismo tenga listo los documentos relacionados y que acrediten la propiedad de l3neas telef3nicas, agua, acciones, etc.

- Tenga listos los documentos relacionados con comprobantes de pagos de servicios e impuestos, seg3n el caso.

- Cerc3rese de la identidad de la persona que desea comprar el inmueble y solic3tele le muestre el documento con que se identifica. De ser posible, puede ahondar en investigar (due diligence) su identidad, gestionando ante los Registros correspondientes la veracidad de los documentos de identificaci3n.

Nota.

En los casos que el comprador o vendedor sea una entidad jur3dica (sociedad mercantil, civil, off shore, u otras de naturaleza similar) o act3e en representaci3n de alguien mas, cerc3rese de lo siguiente.

- Verifique que la documentaci3n e identificaci3n con que la persona que acude con usted, acredita la representaci3n que est3 ejerciendo y su vigencia.

- Aseg3rese que el representante est3 facultado para llevar a cabo el contrato deseado.

- Asegúrese de que dicha representación no ha sido revocada o cancelada.
DURANTE LA SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.

VENDEDOR Y COMPRADOR

- Asesórese por un Notario. El Notario debe actuar imparcial respecto a ambas partes y su función es la de tomar la voluntad de las partes y plasmarla en un documento que llene y cumpla las formalidades establecidas por la ley para cada caso en especial.
- Verifique que los datos consignados en el documento sean los correctos (datos de identificación, identificación del inmueble, montos, plazos, etc.).
- Lea detenidamente el contrato. Discuta sobre todos los puntos del proyecto del contrato. Si tuviese duda, sugerencias o comentarios, hájgase los saber al Notario, para que haga las explicaciones concernientes o tome nota de las correcciones a llevar a cabo en el Instrumento.
- Verifique que ambas partes firmen la escritura o contrato y que el mismo sea efectivamente autorizado por el Notario.
- Hájgase sabedor de a quien corresponde las costas de los siguientes rubros: pago de los impuestos que grava el contrato e inmueble, aranceles de inscripción del documento ante los Registros correspondientes y honorarios profesionales del Notario o Notarios que asesoran la transacción.
- Exija una copia del Instrumento debidamente suscrito por las partes y el Notario.
DESPUÉS DE LA SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.

COMPRADOR

- Solicítele al Notario que le extienda un testimonio de la escritura autorizada.
- Asegúrese de presentar el documento para su inscripción en el Registro de la Propiedad inmediatamente (en caso de haber pactado que sea el Notario, el que haga ese trámite, está pendiente que el mismo sea realizado de forma inmediata). Solicítele copia del recibo de presentación.
- Está pendiente del trámite del documento dentro del Registro de la Propiedad. Esto lo puede hacer a través del servicio que el Registro de la Propiedad de Guatemala ofrece a sus usuarios, de forma gratuita, accediendo a la página web www.rgp.org.gt, ingresando los datos que aparecen en la copia del recibo que el Notario debe de entregarle.
- Cuando el documento ha sido inscrito, verifique en las inscripciones respectivas, que la misma está correcta (verifique número de la finca, nombres, plazos, montos, etc.), si surgiera algún error, hájgase lo saber de inmediato al Notario.
- Asegúrese que el Notario envíe el aviso de traspaso correspondiente a la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles (DICABI) y a la Municipalidad en donde se encuentre situado el inmueble.

VENDEDOR

- Asegúrese que el inmueble quede registrado a nombre del comprador ante el Registro General de la Propiedad.
- Asegúrese de que se tome nota en sus registros contables de dicho traspaso.
- Asegúrese que el notario envíe el aviso de traspaso correspondiente a la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles (DICABI) y a la Municipalidad en donde se encuentre situado el inmueble.

El despacho jurídico Aragon & Aragon, conscientes de la importancia y necesidad de que el cliente cuente en todo el proceso de la compra o venta de propiedades de buen servicio, nos ponemos a su disposición y le ofrecemos nuestros servicios inmobiliarios, en lo que respecta al asesoramiento del negocio a realizar y el due diligence de todas las etapas antes mencionadas, para lo cual, podemos brindarle nuestros servicios y asegurarle que el negocio a celebrar, sea llevado de la mejor manera y en pleno entendimiento de ambas partes, contáctenos