

## ESCUELA DE NEGOCIOS TESIS FINAL



Análisis de la situación actual de las operaciones de  
compraventa de inmuebles en la Capital Federal

**Alumno: Patricio Imerito**  
**Tutor: Máximo Crespo**

**MBA 2015**  
**Lugar: CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES**  
**FECHA: JUNIO 2017**

## **AGRADECIMIENTOS**

Principalmente le quisiera agradecer a Andi, por el acompañamiento, la dedicación, el aguante, la buena energía, el empuje y todo el esfuerzo y sacrificio que puso durante las últimas semanas de la tesis. En segundo lugar quisiera agradecer a Vanesa Welsh y Máximo Crespo, por soportar todas las dudas y los mails infinitamente desordenados, me empujaron a no abandonar el barco y seguir remando, aun cuando los remos se sentían pesados. También quisiera agradecer a mi familia por estar siempre atentos al avance de mi tesis, a mi mamá por el apoyo incondicional, a mí primo y a mi papá por la confianza y el empuje para hacer el MBA. Finalmente a las personas que entrevisté y los que se tomaron el tiempo de ayudarme con las encuestas, gracias a todos.

## **RESUMEN**

El trabajo propone exponer las ineficiencias sistemáticas para completar un proceso de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires, comparando con las herramientas empleadas en otros países y detallando que prácticas deberían emplearse para mejorar la situación actual. Se estableció un marco teórico, donde recorremos todas las instancias de un proceso de compraventa, el contexto histórico, la cultura y la legislación vigente. Finalmente se llevó a cabo una investigación de campo con el fin de recopilar los datos cuantitativos y cualitativos de personas que participan en el proceso de compraventa, haciendo énfasis en los intervinientes más relevantes, respaldando con documentación y recopilando experiencias en otros países.

## **GLOSARIO Y PALABRAS CLAVE**

### **Glosario:**

COTI: Código de Oferta de Transferencia de Inmuebles

ITI: Impuesto de Transferencia de Inmuebles

VIR: Valor Inmobiliario de Referencia

VFH: Valor Fiscal Homogéneo

USC: Unidad de Sustentabilidad Contributiva

AFIP: Administración Fiscal de Ingresos Públicos

AGIP: Administración Gubernamental de Ingresos Públicos

UIF: Unidad de Información Financiera

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

UVA: Unidad de Valor Adquisitivo

### **Palabras Clave:**

Transparencia

Compraventa de Inmuebles

Subvaluar

Escritura

Valuación de Propiedad

Estudio de Título

Cuenta Escrow

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>i</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>ii</b>
<b>GLOSARIO Y PALABRAS CLAVE</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS</b> .....	<b>iv</b>
<b>FIGURAS Y TABLAS</b> .....	<b>vi</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>vii</b>
<b>CAPÍTULO I: UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA</b> .....	<b>1</b>
<b>I. 1. Partes intervinientes en el mercado de compraventa de inmuebles</b> .....	<b>2</b>
I. 1. 1. Vendedor.....	2
I. 1. 2. Comprador .....	4
I. 1. 3. Escribano.....	5
I. 1. 4. Contador .....	7
<b>I. 2. Herramientas</b> .....	<b>8</b>
I. 2. 1. Herramientas comerciales .....	8
I. 2. 2. Valuación.....	10
I. 2. 3. Reserva.....	14
I. 2. 4. El boleto de compraventa .....	15
I. 2. 5. La escritura .....	15
I. 2. 6. Registro de la propiedad .....	16
<b>I.3. Proceso de compraventa</b> .....	<b>17</b>
I. 3. 1. Comercialización y publicación .....	18
I. 3. 2. Informe del COTI: .....	18
I. 3. 3. El escribano y el estudio del título .....	19
I. 3. 4. El pago y la escritura .....	20
<b>CAPÍTULO II: POLÍTICAS PÚBLICAS Y CONTEXTO</b> .....	<b>22</b>
<b>II. 1. Políticas relativas a los pagos</b> .....	<b>22</b>
<b>II. 2. Normativa de la UIF</b> .....	<b>23</b>
<b>II. 3. Valuación de Inmuebles</b> .....	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO III: EL DÓLAR EN LA CULTURA ARGENTINA Y LOS INMUEBLES COMO REFUGIO DE INVERSIÓN</b> .....	<b>30</b>
<b>III. 1. La llegada del dólar y la cultura argentina</b> .....	<b>30</b>
<b>III. 2. Los inmuebles como inversión</b> .....	<b>31</b>
<b>CAPÍTULO IV: HERRAMIENTAS DE OPERACIONES INMOBILIARIAS EN OTROS PAÍSES</b> .....	<b>35</b>
<b>IV. 1. “Title Insurance” o Seguro de Título</b> .....	<b>35</b>
<b>IV. 2. Abogado Inmobiliario</b> .....	<b>35</b>
<b>IV. 3. Registro Electrónico de la Propiedad</b> .....	<b>36</b>
<b>IV. 4. Intermediario Imparcial y Cuenta Escrow</b> .....	<b>36</b>
<b>IV. 5. Proceso de compraventa en Nueva Zelanda</b> .....	<b>37</b>
<b>CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>39</b>
<b>V. 1. Encuestas a Compradores y Vendedores</b> .....	<b>39</b>
<b>V. 2. Entrevistas</b> .....	<b>39</b>
V.2.1. Entrevistas a partes involucradas en el proceso de compraventa de la Ciudad de Buenos Aires .....	39

V.2.2. Entrevista a un agente inmobiliario de Estados Unidos.....	40
V.2.3. Entrevistas a compradores de otros países.....	40
<b>V. 3. Documentación de operaciones pasadas.....</b>	<b>40</b>
<b>V. 4. Observaciones.....</b>	<b>41</b>
V.4.1. Observación de una operación inmobiliaria.....	41
V. 4.2. Créditos Hipotecarios .....	41
<b>CAPÍTULO VI. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>42</b>
<b>VI. 1. Encuestas a Compradores y Vendedores .....</b>	<b>42</b>
VI. 1.1. Medio de pago .....	42
VI. 1.2. Porcentajes de escrituración .....	43
VI. 1.3. Valores de las operaciones .....	44
VI. 1.4. Percepciones del sistema .....	44
<b>VI. 2. Entrevistas .....</b>	<b>45</b>
VI. 2.1. Entrevistas a partes involucradas en el proceso de compraventa de la Ciudad de Buenos Aires .....	45
VI. 2.2. Entrevista a un agente inmobiliario de Estados Unidos .....	50
VI. 2.3. Entrevistas a compradores de otros países.....	52
<b>VI. 3. Documentación de operaciones pasadas.....</b>	<b>57</b>
<b>VI. 4. Observaciones.....</b>	<b>58</b>
VI. 4.1. Operación Inmobiliaria .....	58
VI. 4.2. Créditos Hipotecarios .....	60
<b>CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES FINALES .....</b>	<b>61</b>
<b>VII.1. Objetivo: ¿Qué consecuencias acarrea el uso de herramientas que afectan la transparencia en las operaciones de compraventa?.....</b>	<b>61</b>
VII.1.1. Lavado de dinero y narcotráfico.....	62
VII.2.2. Mercado no bancarizado y créditos hipotecarios .....	62
VII.2.3. Seguridad física de los individuos.....	63
VII.2.4. Recaudación Impositiva.....	63
<b>VII.2. Objetivo: ¿Qué herramientas y metodologías se aplican en Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Escocia y México que ayudan a mejorar la transparencia de la operatoria de compra venta de inmuebles? .....</b>	<b>64</b>
<b>VII.3. Objetivo Principal: ¿Qué herramientas y metodologías se pueden implementar para mejorar la transparencia de las operaciones de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos?.....</b>	<b>65</b>
VII.3.1. Medios de Pago .....	66
VII.3.2. Escrituración y Registración.....	66
VII. 3.3. Valuación .....	66
VII. 3.4. Legislación y Fiscalización .....	67
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>68</b>
<b>ANEXO I – OPERACIÓN “A” .....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXO II – OPERACIÓN “B” .....</b>	<b>79</b>
<b>ANEXO III – OPERACIÓN “C” .....</b>	<b>83</b>
<b>ANEXO IV – DOCUMENTACIÓN DE OBSERVACIÓN .....</b>	<b>89</b>
<b>ANEXO V – CALCULOS E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA .....</b>	<b>93</b>

## FIGURAS Y TABLAS

<i>Figura 1: EJEMPLO PUNTAJES DE ATRIBUTOS DE UNA PROPIEDAD</i> .....	12
<i>Figura 2: EJEMPLO VALOR M2 Y PUNTAJE PONDERADO</i> .....	13
<i>Figura 3: EJEMPLO GRÁFICO DE ATRIBUTOS VS. VALORES M2</i> .....	14
<i>Figura 4: FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAVENTA</i> .....	21
<i>Figura 5: EJEMPLO REPORTE SISTEMÁTICO MENSUAL (RSM)</i> .....	26
<i>Figura 6: CÁLCULO DE LA VALUACIÓN FISCAL HOMOGÉNEA</i> .....	27
<i>Figura 7: CÁLCULO DEL VIR DEL TERRENO</i> .....	28
<i>Figura 8: CÁLCULO DEL VIR DEL EDIFICIO</i> .....	29
<i>Figura 9: ALOCACIÓN DE NUEVOS AHORROS</i> .....	32
<i>Figura 10: EVOLUCIÓN DEL MERVAL VS. EL M2</i> .....	32
<i>Figura 11: EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL M2</i> .....	33
<i>Figura 12: RESULTADO DE ENCUESTA - MONEDA</i> .....	42
<i>Figura 13: RESULTADO DE ENCUESTA – MEDIOS DE PAGO</i> .....	43
<i>Figura 14: RESULTADO DE ENCUESTA - PORCENTAJES</i> .....	43
<i>Figura 15: RESULTADO DE ENCUESTA - VALORES</i> .....	44
<i>Figura 16: RESULTADO DE ENCUESTA - PERCEPCIONES</i> .....	45
<i>Figura 17: ENTREVISTAS AL AGENTE INMOBILIARIO, GESTOR NOTARIAL Y ESCRIBANO</i> .....	46
<i>Figura 18: TRANSACCIONES HISTÓRICAS DE UNA PROPIEDAD EN ESTADOS UNIDOS</i> .....	52
<i>Figura 19: PRÉSTAMO DE BANCO ESCOSES</i> .....	56
<i>Figura 20: COMPARACION DE OPERACIONES DOCUMENTADAS</i> .....	57
<i>Figura 21: PRESTAMO BANCO ARGENTINA</i> .....	60
<i>Figura 22: CALCULO DE VALOR PERDIDO</i> .....	63

## INTRODUCCIÓN

Las operaciones inmobiliarias que se realizan en Argentina siguen una metodología y utilizan herramientas que en los últimos años han cambiado poco. La cultura del país y sus normativas vigentes permitieron que las escrituras que formalizan las compraventas y los actores que intervienen en cada operación ayuden al ocultamiento de activos. Los intentos del fisco por controlar la situación no han sido satisfactorios, mientras que en otros países estas problemáticas ya no existen, en Argentina parecen seguir degradando el sistema.

Los estudios que hay sobre el tema suelen tratar a los problemas de forma individual, analizando cada herramienta puntal, pero descuidando el escenario completo. Esto plantea la necesidad de un estudio profundo de todas las partes relacionadas al proceso de compraventa para poder encontrar una propuesta unificada que mejore la situación actual. Este estudio presenta una relevancia inicialmente desde el punto de vista del fisco, considerando que un sistema más transparente y sencillo incrementa no sólo la recaudación y el control sobre los contribuyentes, sino también la información real y precisa del mercado. Esto reduce el espacio para utilizar las operaciones de compraventa como una herramienta de ocultamiento de activos. Adicionalmente tiene un enorme beneficio desde el punto de vista social, por el agregado que le proporciona a la gente una plataforma económica, sencilla y transparente para comprar o vender inmuebles. No hay que perder de vista que Argentina tiene mucho margen de mejora aún, de acuerdo al informe Doing Business del Banco Mundial registrar una propiedad en Argentina lleva un promedio de 51 días (The World Bank, 2017) mientras que en países como Nueva Zelanda la registración se realiza en un solo día en promedio (The World Bank, 2017).

En la presente tesis se propone responder principalmente:

- ¿Qué herramientas y metodologías se pueden implementar para mejorar la transparencia de las operaciones de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires?

Adicionalmente también se analizará en forma secundaria:

- ¿Qué consecuencias acarrea el uso de herramientas que afectan la transparencia en las operaciones de compraventa?
- ¿Qué herramientas y metodologías se aplican en Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Escocia y México que ayudan a mejorar la transparencia de la operatoria de compra venta de inmuebles?

El propósito de la tesis es proponer herramientas existentes en otros países y nuevos avances tecnológicos que podrían mejorar la situación, eliminado intermediarios, agregando transparencia e incrementando la confianza en cada operación. A partir de lo cual determinamos que el objetivo principal de la tesis es

presentar las problemáticas que genera el sistema actual de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires y proponer herramientas o metodologías que se observan en otros mercados y pueden ayudar a mejorar la transparencia del proceso.

De forma más particular, los objetivos son:

- Describir el proceso de las operaciones de compra venta e identificar los procesos críticos que favorecen el lavado de activos.
- Explicar qué normativas influyen en las operaciones.
- Entender qué herramientas más eficientes se utilizan en otros mercados.

Esta investigación se lleva a cabo a través de un diseño descriptivo, no experimental, para lo cual se usaron como instrumentos de recolección de información:

- Encuestas anónimas a personas que alguna vez participaron del proceso de compraventa en la Ciudad de Bs. As.
- Entrevistas a personas idóneas que son parte del proceso de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Bs. As. y Estados Unidos.
- Entrevistas a personas que participaron del proceso de compraventa de inmuebles en Canadá, Escocia, Nueva Zelanda y México.
- Documentación propia de las inmobiliarias y gestores notariales.
- Observaciones de casos.

## CAPÍTULO I: UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA

Una operación inmobiliaria tiene como objetivo principal la transmisión de los derechos de propiedad entre personas físicas o jurídicas sobre una o múltiples propiedades, ya sea con un fin comercial, residencial o industrial (Gómez Picasso & Rozados, 2006):

- a) Inmuebles Residenciales: Son los destinados a albergar personas o familias, cuyo fin no puede ser el comercial. Dentro de los inmuebles residenciales podemos encontrar:
  - i. Viviendas unifamiliares: Es un conjunto de espacios organizados para un individuo o familia sobre un mismo terreno cuyo fin es exclusivamente residencial. Las mismas pueden ser “entre medianeras”, donde la construcción se recuesta sobre ambos límites laterales del lote, “semi perímetro libre”, donde la construcción se recuesta solo sobre un costado del lote y “perímetro libre”, donde la construcción no alcanza los límites perimetrales del lote.
  - ii. Viviendas Multifamiliares: Son aquellas edificaciones donde, por sus cualidades y funcionalidades, pueden habitar varias familias de forma cómoda e independiente. Dentro de este rubro podemos encontrar 3 escalas diferentes: reducida, media y grande. La primera se refiere a los dúplex o complejo de viviendas que conviven en el mismo lote, las mismas no pueden superar las diez unidades por lote. Las viviendas multifamiliares de escala media se refieren a aquellas construcciones que utilizan el máximo edificable, tanto del lote como en altura, según la reglamentación zonal. Por último, las de escala grande se refieren a proyectos inmobiliarios que se realizan sobre un terreno de mayor superficie al usual, donde se necesitan múltiples ascensores.
- b) Inmuebles Comerciales: Son aquellos inmuebles destinados a una explotación económica, generalmente ligada al intercambio de bienes y servicios relacionados con comerciantes y profesionales. Dentro de los inmuebles comerciales podemos encontrar:
  - i. Locales con alto grado de flexibilidad: Son aquellos locales de tamaño regular y en el cual pueden comercializar rubros de todo tipo, no presentan una construcción específica y excluyente.
  - ii. Oficinas: Estos inmuebles tampoco limitan su construcción a una actividad particular, son generalmente destinados a actividades administrativas y profesionales, localizadas generalmente en zonas específicas.

- iii. Inmuebles comerciales con alto grado de especificidad: Son aquellos inmuebles que, por su diseño y disposición, son destinados a determinadas actividades. Los ejemplos más clásicos son los cines, estaciones de servicio y supermercados.
  
- c) Inmuebles Industriales: Son aquellos inmuebles destinados a la producción de productos elaborados y almacenamiento. Suelen encontrarse en zonas menos residenciales o donde el valor del metro cuadrado es menor. En capital federal los podemos encontrar como galpones, generalmente cerca de zonas ferroviarias, y frigoríficos, como los que se encuentran en Liniers. Al igual que los descriptos de alto grado de especificidad en inmuebles comerciales, los inmuebles industriales poseen una distribución específica y por su tamaño y diseño están destinados a actividades particulares.

## **I. 1. Partes intervinientes en el mercado de compraventa de inmuebles**

El mercado de inmuebles es una red compleja de relaciones (Gómez Picasso & Rozados, 2006), es un espacio social donde se encuentran compradores y vendedores y en el que se efectúan intercambios. Estos intercambios se dan en un contexto regulado por normas compartidas y conocidas por los intervinientes, donde también priman los principios más básicos del mercado: oferta, demanda, interés y valor, aunque a diferencia de otros mercados más dinámicos, en el mercado inmobiliario se comercializan bienes específicos de ese mercado. Los valores de dichos bienes estarán determinados por la relación entre la oferta y la demanda y la alineación de intereses entre compradores y vendedores.

Generalmente las operaciones son simples, es decir que existe un vendedor en busca de un comprador, pero es habitual observar en el mercado operaciones simultáneas, donde el inmueble en cuestión está "condicionado a la compra", por lo que el interesado deja una señal *ad-referéndum* y luego el vendedor puede conectar con una propiedad que le interese para hacer una compra. Posteriormente se realiza una operación simultánea entre las 3 partes (Lepore Propiedades, 2008). Al momento de efectuarse estas operaciones hay diferentes partes que intervienen, las cuales podemos identificar como:

1. Vendedor
2. Comprador
3. Escribano
4. Contador (para ciertas tareas operativas)

### I. 1. 1. Vendedor

El proceso de compraventa de inmuebles comienza cuando la propiedad en cuestión se encuentra disponible para la venta. Este momento podría ser simplemente una intención pasiva abierta a propuestas

o una intención activa formalizada en una publicación. Inicialmente, para el caso de propiedades usadas, el vendedor determinará un precio que se denomina el valor subjetivo o sentimental. Este valor es aquel que el propietario, sea por una apreciación subjetiva particular sobre el bien o una estimación del valor, establece internamente para vender el inmueble. Es normal que estos valores estén por encima del valor real de mercado, es por eso que es relevante el papel de una inmobiliaria o martillero público que establezca un valor razonable para poner el bien en el mercado, de forma tal que el vendedor y el comprador se encuentren en un punto medio. Posteriormente el vendedor tomará o rechazará las ofertas que lleguen de los potenciales compradores, que darán lugar a los siguientes pasos del proceso inmobiliario.

Las obligaciones del vendedor en una operación de compraventa de inmuebles según Código Civil y Comercial son:

- a) **Obligación de transferir:** El vendedor debe transferir al comprador la propiedad de la cosa vendida. También está obligado a poner a disposición del comprador los instrumentos requeridos por los usos o las particularidades de la venta, y a prestar toda cooperación que le sea exigible para que la transferencia del dominio se concrete.
- b) **Gastos de entrega:** Excepto pacto en contrario, están a cargo del vendedor los gastos de la entrega de la cosa vendida y los que se originen en la obtención de los instrumentos referidos en el artículo 1137. En la compraventa de inmuebles también están a su cargo los del estudio del título y sus antecedentes y, en su caso, los de mensura y los tributos que graven la venta.
- c) **Tiempo de entrega del inmueble:** El vendedor debe entregar el inmueble inmediatamente de la escrituración, excepto convención en contrario.
- d) **Entrega de la cosa:** La cosa debe entregarse con sus accesorios, libre de toda relación de poder y de oposición de tercero.

Hay casos donde el vendedor es una constructora o proyectista que comercializa un desarrollo inmobiliario, el cual puede encontrarse en diferentes instancias:

- a) Anteproyecto o “en pozo”: Son aquellos proyectos que se comercializan durante la etapa de planificación. Hoy en día, el 80% de este tipo de operaciones se realiza a través de un fideicomiso, el mecanismo es el siguiente: antes de construir una propiedad, el desarrollador arma un fideicomiso con los aportes de quienes quieran comprar una vivienda, que pagan un 30% de adelanto al contado y el resto en cuotas a uno o dos años, completando primero el costo de la obra y luego la ganancia del desarrollador. Estos proyectos suelen venderse como una gran inversión que genera una rentabilidad de entre el 10% y el 20% anual en dólares, según operadores

inmobiliarios (Bazán, 2007), pero la realidad es que la reputación de estos proyectos esta disminuida por los casos que terminan en estafa (Dr. Miglino, 2016).

- b) En construcción: Son proyectos que se comercializan de la misma forma que aquellos “en pozo”, con la diferencia que ya se encuentran en una etapa más avanzada de construcción, por lo tanto, si bien el valor puede ser más elevado, los compradores corren un riesgo menor considerando que el proyecto ya se encuentra encaminado.
- c) Proyecto terminado: Tal como su nombre lo indica, es el caso donde el inmueble se comercializa en la instancia final, cuando ya se encuentra habitable. Usualmente son los mismos inversores que adquirieron la inmueble “en pozo” los que venden en última instancia, pero la comercialización se realiza en forma conjunto.

En todos los casos, es habitual encontrar que es la misma constructora o estudio de diseño quien comercializa las propiedades en cuestión, invirtiendo cerca de un 2% (Iprofesional, 2008) del presupuesto total de la obra en acciones específicamente de marketing tales como:

- Confección de folletos con impacto
- Diseño renderizado del proyecto
- Presentación de Show Room
- Investigación de mercado
- Logo y otros instrumentos básicos

En otros casos se elige una inmobiliaria, generalmente reconocida, para comercializar estos proyectos. Esta herramienta generalmente se utiliza para dar respaldo al producto, remarcando lo expuesto anteriormente sobre antecedentes de estafa al público respecto de los proyectos que el constructor no cumple con las obligaciones pactadas luego de haberse comprometido económicamente.

### I. 1. 2. Comprador

El comprador es aquel interesado en una propiedad que, con fondos propios o con el financiamiento de un banco, tiene la posibilidad de adquirirla. Existen diferentes formas por la cual el comprador puede obtener conocimiento de un bien de interés:

- A través de internet, portales de publicaciones
- En un local inmobiliario
- Otros medios masivos como diarios y publicaciones
- Por conocimiento de la empresa constructora

- Recomendación
- Visita física del proyecto o propiedad

Las obligaciones del comprador en las operaciones de compraventa de inmuebles según el artículo 1141 del Código Civil y Comercial consisten en:

- a) **Pago:** Pagar el precio en el lugar y tiempo convenidos. Si nada se pacta, se entiende que la venta es de contado.
- b) **Obligación de recibir:** Recibir la cosa y los documentos vinculados con el contrato. Esta obligación de recibir consiste en realizar todos los actos que razonablemente cabe esperar del comprador para que el vendedor pueda efectuar la entrega, y hacerse cargo de la cosa.
- c) **Gastos:** Pagar los gastos de recibo, incluidos los de testimonio de la escritura pública y los demás posteriores a la venta.

### I. 1. 3. Escribano

El escribano es una parte central y obligatoria del proceso de compraventa de inmuebles en Argentina. Se lo puede definir como un profesional del derecho, que opta por acceder a la función notarial renunciando o suspendiendo su matrícula de abogado. Tiene a cargo una función pública delegada por el estado, la cual consiste en dar veracidad a los hechos y actos realizados por él o por otros en su presencia, otorgándole a dichos actos el encuadre jurídico que corresponda y dotándolos de seguridad jurídica.

Es un profesional autónomo y responsable de sus actos, y cumple un papel totalmente imparcial debiendo tratar a ambas partes por igual. Es relevante agregar que el escribano es un agente de retención para el fisco, esto significa que retiene dinero para el pago de impuestos inherentes en cada operación particular.

Designación del escribano:

El universo de las operaciones de compraventa de inmuebles es extenso, y consecuentemente la designación del escribano se adecuará a cada situación particular:

- a) **Operación al contado:** En este caso el escribano suele ser elegido por la parte compradora. Esto sucede de esta manera debido a que el escribano es el encargado de revisar los antecedentes y estado legal de la propiedad, por lo tanto, si el mismo es designado por el vendedor, podría existir un conflicto de intereses.

- b) **Operación con hipoteca:** En los casos donde el comprador se esté financiando con un banco para realizar una operación de compraventa, el escribano será designado por el mismo banco, considerando que es una parte interesada en el éxito de la operación al estar financiando y respaldando el crédito con el inmueble en cuestión, debe asegurarse que el escribano realice una tarea acorde.
- c) **Operación con saldo de precio:** En el caso que la operación se realice con un saldo de precio financiado por el vendedor, será este último quien determine el escribano.
- d) **Operación con constructora:** Finalmente, para los casos en los que se comercialice un proyecto, será la constructora quien designe al escribano. Aunque si el comprador está realizando la operación con un crédito hipotecario, entonces coexistirán dos escribanos, uno designado por el banco para la escritura de compraventa y otro por el banco para la escritura de la hipoteca.

Tareas del escribano:

Las principales tareas del escribano en una operación son:

- a) **Asistencia y asesoramiento:** El escribano acompaña durante todo el proceso y asiste a las partes para que las mismas estén continuamente informadas sobre los pasos del proceso.
- b) **Verificación de antecedentes:** Verifica los antecedentes del título mediante su estudio, resguardando al comprador de que los antecedentes sean auténticos y no tengan vicios. Adicionalmente solicitará los estados de deuda del inmueble con relación a los "Impuestos" que se pudieran adeudar, como rentas provinciales, municipales, etc. (Solo dueños, n.d.)
- c) **Agente de retención:** En caso de existir deuda el escribano deberá retener el importe correspondiente al momento de la firma. Con relación a los "Servicios" (Ej. Luz, Gas, Teléfono), deberá hacerse una retención "estimativa", en base a los últimos consumos. Si se trata de una propiedad horizontal, también requerirá la certificación de deudas por expensas comunes.
- d) **Escritura y boleto de compraventa:** La confección de la escritura adecuada a cada operación particular y en ocasiones, también redacta el boleto de compraventa.
- e) **Legajo de identificación y licitud de fondos:** Por la Resolución N° 21/2011 de la UIF, publicada en el Boletín Oficial con fecha 20 de enero de 2011, en su Capítulo III (La Política de Identificación y Conocimiento del Cliente), dispone que los escribanos deberán confeccionar un legajo de identificación de cada requirente, en el cual conste la documentación que acredita el cumplimiento de los requisitos establecidos en dicha resolución Asimismo, detalla los datos y documentación a

solicitar a las personas físicas, personas jurídicas, organismos públicos y otros, incluyendo la declaración jurada sobre la licitud y el origen de los fondos, cuando las transacciones superen la suma de 200.000 pesos argentinos, y adicionalmente la documentación respiratoria, cuando las transacciones superen la suma de 500.000 pesos argentinos.

- f) **Inscripción en el registro:** Una vez firmada la escritura se encarga de inscribir el correspondiente testimonio en el Registro de la Propiedad Inmueble.

#### I. 1. 4. Contador

Los contadores no cumplen un rol protagónico en las operaciones, pero su intervención es relevante. Inicialmente un contador es el responsable por las declaraciones juradas de sus clientes, que finalmente son los que concretarán las operaciones inmobiliarias. Como tales, tienen un compromiso moral y legal de realizar una labor íntegra y exhaustiva sobre los bienes del cliente. Dicho compromiso tiene base en el Código de ética profesional de matriculados en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que rige desde el 1 de abril de 1981 (Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Bs. As., 1981) y cuyo propósito es enunciar las normas y principios éticos que deben inspirar la conducta y actividad de los profesionales.

A los efectos de las operaciones inmobiliarias se destacan dos instancias relevantes, una general y otra particular:

- a) **Instancia general:** Al fin y al cabo, es el contador el que registra los bienes y los valores de los mismos en las declaraciones juradas de los contribuyentes, por lo tanto, es imperativo que dicha declaración que le llega al fisco, sea completa y real. A partir de estos valores los contribuyentes pagarán sus impuestos y tendrán obligaciones frente al fisco y la sociedad. Un contador que no respeta el código de moral que su profesión inviste, está finalmente defraudando al sistema, por medio de subvaluaciones y ocultamiento de activos.
- b) **Instancia particular:** Por otro lado, en cada operación inmobiliaria que supere los 2.000.000 de pesos argentinos, es necesaria la intervención de un contador para que certifique, mediante una declaración jurada, que los bienes que utiliza el comprador para adquirir la propiedad fueron obtenidos lícitamente. Esta medida fue introducida por la Resolución N° 21/2011 de la UIF (Unidad de Información Financiera), publicada en el Boletín Oficial con fecha 20 de enero de 2011.

## I. 2. Herramientas

El proceso de operaciones de compraventa de inmuebles es complejo, para lo cual es relevante destacar las herramientas que forman parte del ecosistema y que serán descritas en detalle:

1. Herramientas comerciales
2. Valuación
3. Reserva
4. Boleto de compraventa
5. Escritura
6. Registro de la propiedad

### I. 2. 1. Herramientas comerciales

#### I. Las inmobiliarias:

Las propiedades en nuestro país se comercializan históricamente por medio de una inmobiliaria, que básicamente proporciona el servicio de conectar compradores y vendedores, asistiendo en el proceso de selección, negociación, trámites y escrituración a cambio de una comisión. Generalmente se las puede describir como intermediarios determinantes del proceso, pero considerando que no forman parte de forma obligatoria de las operaciones, es conveniente describirlos como una herramienta.

Uno de los aspectos más importantes que representan las inmobiliarias es proporcionar seguridad jurídica a las partes. Considerando la cantidad de fraudes, los intervinientes y la falta de conocimiento que existe en la población de Argentina sobre los aspectos legales involucrados en cada operación, es provechosa la intervención de una inmobiliaria como un intermediario que da forma y respaldo al curso de la operación. En otros países la figura de la inmobiliaria se conoce como bróker, y tiene funciones y costos similares a los que podemos encontrar en Argentina.

Anteriormente era común ver inmobiliarias que comercializaban los inmuebles por zonas. Por lo tanto, si un comprador estaba en busca de comprar un departamento por la zona de recoleta, se acercaba a una inmobiliaria en particular, quien ostentaba no solo una experiencia particular sobre el barrio, sino también la mayor parte de los inmuebles en venta. La inmobiliaria entonces exhibía las diferentes propiedades en su negocio y en una charla muy personalizada se decidía cuales visitar. Actualmente la operatoria cambió, es normal que grandes inmobiliarias a nivel regional trabajen en conjunto con pequeñas inmobiliarias a nivel zonal, donde las propiedades son exhibidas en páginas web y otros portales, de esta manera, el comprador desde la comodidad de su casa, puede seleccionar las propiedades que le interesen, por tipo, zona, características y valor,

para luego contactar al comercializador. En consecuencia y gracias a la tecnología, hoy en día pueden encontrarse la gran mayoría de los inmuebles en venta a través de internet, lo que permite a la AFIP acceder a los valores reales de las casas en venta, utilizando una plataforma ya existente como medio de control.

Características y funciones principales de la inmobiliaria:

- a) **Valuación:** Tal como fue mencionado anteriormente, la inmobiliaria tiene un rol inicial muy importante al establecer el valor de mercado de la propiedad, considerando que tiene las herramientas y la experiencia para hacer un análisis riguroso y objetivo sobre el valor del bien.
- b) **Publicación:** El alcance que tenga la inmobiliaria determinará la masa de compradores que accedan a conocer el bien en venta, de esta manera, cuanto mayor sea su alcance, mayor la variedad y cantidad de interesados con quienes negociar.
- c) **Exhibición:** Es uno de los puntos tal vez menos apreciados pero que más valor aportan en el proceso. La inmobiliaria tiene la responsabilidad de mostrar la propiedad a los interesados, este paso establece una barrera de seguridad física entre el comprador y el vendedor, teniendo en cuenta que los dos están relacionados de alguna forma al intermediario, el cual aporta un espacio entre las partes que proporciona confianza.
- d) **Toma de reserva:** La inmobiliaria será la encargada de administrar un monto económico determinado para la reserva de la propiedad, y al ser el responsable de comercializar el producto, tomará seriedad al respecto, quitando el bien del mercado y dando el puntapié al proceso de negociación.
- e) **Proceso de negociación:** Este proceso es una instancia muy delicada en la cual un intermediario con experiencia tiene un papel clave para acompañar a las partes involucradas por la escalera de la inferencia. Tal como destacan Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton (Fisher, Patton, & Ury, 1993), es relevante que las partes se concentren en los intereses y no en las posiciones, que bloquearan la negociación. Un tercero con habilidades para identificar intereses y llevar a las partes a un punto en común es lo que finalmente hará que un proceso de compraventa tenga éxito.
- f) **Compensación:** Las comisiones que cobran las inmobiliarias a cambio de sus servicios son variables, es normal compensaciones del 4% sobre la operación al comprador y 3% al vendedor. Considerando que las operaciones inmobiliarias suelen hacerse sobre montos elevados, la compensación correspondiente es importante, de hecho, es el costo más alto

de la operación. Pero es relevante considerar que estos porcentajes pueden ser negociados, sobre todo por el vendedor, que es quien contacta inicialmente a la inmobiliaria. Es normal encontrar ventas que representen un interés particular de la inmobiliaria tal que se conforme con la comisión del comprador.

- g) **Asistencia durante todo el proceso:** Finalmente, la inmobiliaria proporciona acompañamiento e información sobre los pasos a dar, el progreso de la operación y la comunicación con la escribanía. Facilita el desenvolvimiento general de proceso, filtrando las subjetividades inherentes en una mala comunicación.

## II. Otros medios para comercializar:

Desde siempre existió la posibilidad de comercializar propiedades sin intermediarios, desde un vecino que le quiere comprar la casa a otro, o un familiar o amigo que facilita la confianza en la operación, hasta los carteles de venta particular. Hoy en día se puede ver un crecimiento de la comercialización independiente de la mano de la tecnología a través de portales de internet donde dueños de inmuebles en venta se conectan directamente con compradores, evitando así un costo elevado en comisiones. Podemos destacar los siguientes medios:

- [www.soloduenos.com.ar](http://www.soloduenos.com.ar)
- Páginas de venta en Facebook
- [www.mercadolibre.com.ar](http://www.mercadolibre.com.ar)
- [www.alamaula.com](http://www.alamaula.com)
- [www.duenosenlaweb.com.ar](http://www.duenosenlaweb.com.ar)
- [www.zonaduenos.com.ar](http://www.zonaduenos.com.ar)

### I. 2. 2. Valuación

La valuación es una herramienta esencial en el proceso de compraventa de un inmueble, en esta instancia se determinará cual es el valor por el cual el bien debe ser comercializado. Es relevante recordar que el mercado inmobiliario se rige por el equilibrio entre la oferta y la demanda, dicho equilibrio establece lo que se denomina: precio de mercado. Para lo cual, existen 3 métodos de valuación aplicables que funcionan como medios para alcanzar dicho valor (Gómez Picasso & Rozados, 2006):

- a) **Método de comparación o de referentes directos:** Este método se denomina directo porque analiza de forma directa los valores de otros inmuebles y operaciones. Consiste básicamente en un proceso de análisis, corrección y homogeneización de cualidades propias de inmuebles similares al que se quiere valorar, sobre los cuales el tasador ya tiene la información, que utilizará para

determinar el valor del bien en cuestión. Este método es el más utilizado y será analizado en mayor profundidad.

- b) **Método de costo de reposición:** Es un análisis muy similar al utilizado para determinar costos de una línea productiva. El principio es determinar cuan es el valor de fabricación si se quiere obtener el bien, por lo tanto, en nuestro caso está referido al costo de volver a construir ese mismo bien. Esta metodología poco utilizada tiene su base en el principio de sustitución, el cual considera que nadie pagará más por un bien que por otro, cuando este último puede ser reemplazado por otro y ambos tienen las mismas cualidades.
- c) **Método de capitalización ingresos:** Este método es utilizado para los inmuebles comerciales o residenciales, pero con fines locativos. Es una herramienta básica de finanzas que determina el valor actual de los flujos de fondos futuros descontándolos a una tasa que refleja el costo de capital.

Considerando que la herramienta de valuación es uno de los puntos más relevantes que se pretende explicar en el presente trabajo, analizaremos en profundidad el método más utilizado para determinar el valor de los inmuebles en la capital federal, el “Método de comparación o de referentes directos”.

El método básicamente busca relevar y comparar ciertas características y atributos frente a los presentados por la oferta competitiva. En consecuencia, una de las partes más relevantes del proceso es establecer los atributos y determinar contra que propiedades de características “competitivas” debo comparar. Una vez que estos parámetros se encuentran establecidos, debemos comparar valores de oferta o venta de los inmuebles comparables contra los atributos seleccionados.

A los efectos de descubrir que inmuebles comparables poseen los atributos en cuestión, tengo ciertas opciones:

- a) **Antecedentes de venta:** Proceso mediante el cual realizo un relevamiento de operaciones cerradas de inmuebles similares al que quiero valorar, esta información podría ser extraída de inmobiliarias, martilleros o conocidos. Es la más real de todas considerando que, al conocerse el valor final de la operación, dejamos de lado la variabilidad del precio en la negociación.
- b) **Relevamiento por internet:** Otra forma muy práctica para determinar cuáles serán los inmuebles comparables es por medio de un relevamiento en páginas de internet de bienes a la venta con características determinadas. De esta forma, por medio de fotos y descripciones, podremos determinar fácilmente los comparables.

- c) **Metodología del “comprador misterioso”:** Este método consiste básicamente en hacerse pasar por un comprador y visitar inmuebles con el fin de determinar cuáles podrían ser competitivos respecto al que quiero valorar. De esta forma podemos extraer información valiosa sobre los atributos de los mismos. Es la más costosa pero más exhaustiva de las tres, teniendo en cuenta que visitando personalmente los inmuebles es más fácil conocer los detalles particulares de cada caso.

Una vez que se determinaron los inmuebles comparables, se procede a la ponderación de los atributos particulares de cada uno a los efectos de poder cuantificar un valor. Los atributos se definen como aquellos elementos intrínsecos y extrínsecos que hacen al valor del inmueble, algunos de ellos podrían ser:

- Ubicación
- Calidad de la construcción
- Calidad de los Amenities
- Espacios Verdes
- Tecnología
- Funcionalidad
- Seguridad
- Detalles de terminación
- Imagen Formal

Considerando que cada valuación es un caso particular, el peso asignado de cada atributo será variable respecto de lo que se considere relevante en cada inmueble a valorar. Para graficar esta metodología, a continuación, extraeremos un ejemplo obtenido de un informe publicado por el reporte inmobiliario:

Figura 1: EJEMPLO PUNTAJES DE ATRIBUTOS DE UNA PROPIEDAD

PONDERACIONES	Peso asignado	Puntaje comparable		Puntaje inmueble a tasar	
		Puntaje comparable	Puntaje ponderado	Puntaje inmueble a tasar	Puntaje ponderado
UBICACIÓN	10	7	7,0	8	8,0
CALIDAD DE CONSTRUCCION	10	8	8,0	8	8,0
CALIDAD AMENITIES	10	8	8,0	10	10,0
ESPACIOS VERDES	7	7	4,9	9	6,3
TECNOLOGIA	5	7	3,5	9	4,5
FUNCIONALIDAD DEPTOS.	8	6	4,8	9	7,2
SEGURIDAD	8	7	5,6	9	7,2
DETALLES TERMINACION	9	8	7,2	9	8,1
IMAGEN FORMAL	8	9	7,2	10	8,0
<b>PROMEDIO GENERAL</b>			<b>6,24</b>		<b>7,48</b>

FUENTE: <http://www.reporteinmobiliario.com.ar/nuke/article3093-como-medir-los-atributos-para-valorar-un-inmueble.html>

Como se observa en la figura 1, esta metodología plantea que no todos los atributos deberían poseer el mismo peso, por ejemplo, los porcentajes de ubicación, calidad de construcción y calidad de amenities se ponderan al 100% mientras que a seguridad e imagen formal se le da un peso del 80%. Es decir, cada uno de los inmuebles que se habían seleccionado como comparables ahora tienen un valor cuantificable que surge del promedio ponderado de todos los atributos, tal como puede observarse en la figura 1. Por cada uno de estos inmuebles, debe obtenerse un valor por metro cuadrado, el cual se calcula dividiendo el valor ofertado por la superficie total, o también puede ser extraído de las operaciones cerradas, tal como fue descripto anteriormente.

Consecuentemente, todos estos valores promedios se comparan con el valor del m<sup>2</sup> de cada inmueble comparable, como puede observarse en la figura 2, donde la tendencia es que a mayor valor por metro cuadrado, mayor valor ponderable.

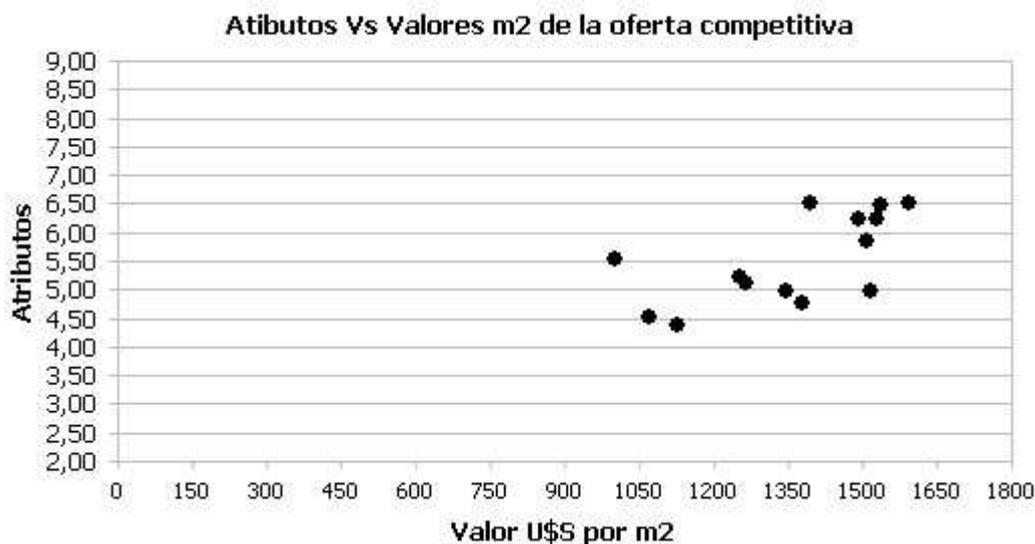
Figura 2: EJEMPLO VALOR M2 Y PUNTAJE PONDERADO

valor m2 VS puntaje ponderado		
Nro.	u\$s / m <sup>2</sup>	Ponderac.
1	1.071	4,52
2	1.001	5,52
3	1.344	4,96
4	1.516	4,96
5	1.393	6,50
6	1.266	5,13
7	1.493	6,22
8	1.253	5,22
9	1.507	5,84
10	1.528	6,24
11	1.537	6,49
12	1.126	4,37
13	1.592	6,53
15	1.377	4,78

FUENTE: <http://www.reporteinmobiliario.com.ar/nuke/article3093-como-medir-los-atributos-para-valorar-un-inmueble.html>

Finalmente se prepara el mapa estratégico, que básicamente consiste en un gráfico de dispersión donde se compara la puntuación promedio de los atributos de cada departamento con el valor de metro cuadrado del mismo, tal como puede observarse en la figura 3.

Figura 3: EJEMPLO GRÁFICO DE ATRIBUTOS VS. VALORES M2



FUENTE: <http://www.reporteinmobiliario.com.ar/nuke/article3093-como-medir-los-atributos-para-valorar-un-inmueble.html>

De este ejemplo en particular que vemos en la figura 3 podemos observar, como la lógica lo indica, que a mayor puntaje de atributos, mayor valor del metro cuadrado, por ende, mayor la valuación. Simplemente comparando el puntaje promedio de los atributos obtenido por el inmueble que quiero valorar con el mapa estratégico, se extrae el valor aproximado del bien, el cual oscilará en un rango pequeño dependiendo de la velocidad de comercializarlo requerida por el vendedor.

### I. 2. 3. Reserva

El comprador tomará la iniciativa realizando una oferta al vendedor, sea por medio de una inmobiliaria o de forma directa, en el caso que no haya intermediarios. Este paso se formaliza a través de la “Reserva de Compra”, la cual se puede describir como un documento por el cual el oferente realiza una reserva por la propiedad en cuestión depositando una suma de dinero, y que en tanto no sea aceptada por la vendedora, la operación no estará cerrada. No existe una suma de dinero predeterminada para realizar una reserva, pero en Argentina no suele superar el 3% del valor del bien como un precio aceptado. Este documento en principio pone fin a la publicación de la propiedad, sacándola del mercado y abriendo una instancia de negociación entre las partes. La reserva suele contener características tales como (Mignone Propiedades, n.d.):

- El precio que el oferente desea pagar por el inmueble
- El plazo para la realización de la operación
- Quien será el escribano interviniente
- Como serán soportados los gastos de escritura
- Los honorarios de la inmobiliaria

La oferta se considera como pendiente hasta que el vendedor tome la decisión de desestimarla o considerarla. Asumiendo que el vendedor la toma, será responsabilidad del comprador continuar con la operación, considerando que, de arrepentirse, perderá la suma de dinero aportada para formalizar la reserva. De no arrepentirse, la operación continúa con la réplica del vendedor y posterior negociación. Tal como explicamos anteriormente, es en este momento donde entra en juego la inmobiliaria para mediar entre las partes y encontrar un acuerdo satisfactorio definitivo.

#### I. 2. 4. El boleto de compraventa

Una vez que la oferta fue aceptada por el vendedor y se determinaron las características del acuerdo definitivo, es habitual que se realice un boleto de compraventa. Si bien este paso no es obligatorio, el mismo se encuentra muy arraigado con la cultura argentina, y suele ser solicitado al comprador por el vendedor para reforzar la certeza de la operación. El boleto de compraventa se puede describir como un contrato mediante el cual el comprador y el vendedor establecen la obligación de escriturar, el precio, la forma de pago, la entrega del inmueble, la fecha de escrituración y de entrega de la posesión y el escribano que realizará la escritura. Usualmente se practica por pedido del vendedor a los efectos de asegurar que la promesa de venta tenga base cierta, los boletos pueden representar un 30% del valor final de la operación y se hace efectivo mediante el pago.

#### I. 2. 5. La escritura

La escritura es un documento público redactado por un escribano, el cual hace constar que un determinado hecho o acto fue efectuado ante un notario público, que firma con el otorgante o los otorgantes, dando fe sobre la capacidad jurídica del contenido y el momento en el que se realizó. Es básicamente un instrumento notarial que contiene declaraciones sobre los intervinientes del acto o contrato en cuestión, que al ser emitidas ante el notario público, se instrumentan con los requisitos legales propios y específicos de cada acto particular, y que son incorporadas al protocolo del propio notario y luego asentados en los registros públicos (Escribanía Ponso, n.d.).

Citando los requisitos de una escritura pública declarados en el artículo 301 del Código Civil y Comercial, entendemos que: *“El escribano debe recibir por sí mismo las declaraciones de los comparecientes, sean las partes, sus representantes, testigos, cónyuges u otros intervinientes. Debe calificar los presupuestos y elementos del acto, y configurarlo técnicamente. Las escrituras públicas, que deben extenderse en un único acto, pueden ser manuscritas o mecanografiadas, pudiendo utilizarse mecanismos electrónicos de procesamiento de textos, siempre que en definitiva la redacción resulte estampada en el soporte exigido por las reglamentaciones, con caracteres fácilmente legibles. En los casos de pluralidad de otorgantes en los que no haya entrega de dinero, valores o cosas en presencia del notario, los interesados pueden*

suscribir la escritura en distintas horas del mismo día de su otorgamiento. Este procedimiento puede utilizarse siempre que no se modifique el texto definitivo al tiempo de la primera firma.”

Adicionalmente, el artículo 305 del Código Civil y Comercial enumera los siguientes puntos para su contenido:

- a) Lugar y fecha de su otorgamiento; si cualquiera de las partes lo requiere o el escribano lo considera conveniente, la hora en que se firma el instrumento;
- b) Los nombres, apellidos, documento de identidad, domicilio real y especial si lo hubiera, fecha de nacimiento y estado de familia de los otorgantes; si se trata de personas casadas, se debe consignar también si lo son en primeras o posteriores nupcias y el nombre del cónyuge, si resulta relevante en atención a la naturaleza del acto; si el otorgante es una persona jurídica, se debe dejar constancia de su denominación completa, domicilio social y datos de inscripción de su constitución si corresponde;
- c) La naturaleza del acto y la individualización de los bienes que constituyen su objeto;
- d) La constancia instrumental de la lectura que el escribano debe hacer en el acto del otorgamiento de la escritura;
- e) Las enmiendas, testados, borraduras, entrelíneas, u otras modificaciones efectuadas al instrumento en partes esenciales, que deben ser realizadas de puño y letra del escribano y antes de la firma;
- f) La firma de los otorgantes, del escribano y de los testigos si los hubiera; si alguno de los otorgantes no sabe o no puede firmar, debe hacerlo en su nombre otra persona; debe hacerse constar la manifestación sobre la causa del impedimento y la impresión digital del otorgante.

Por lo tanto, la escritura pública en una operación de compraventa de inmuebles asegura jurídicamente una propiedad, considerando que el instrumento valida la operación al proporcionar respaldo jurídico y carácter público una vez que la misma es inscripta en el Registro de la Propiedad. Es, además, una herramienta para acreditar la verdadera posesión del inmueble en cuestión.

#### I. 2. 6. Registro de la propiedad

Hay ciertos bienes que la ley los identifica como bienes registrables (Belatti & Vladimirsky, 2011), como los inmuebles y los automotores. Estos bienes pueden ser diferenciados por el hecho que, para perfeccionar su transmisión, los mismos deben ser inscriptos en el Registro de la Propiedad a nombre del adquirente.

Según la página oficial (Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal, n.d.), la función principal del Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal se centra en la publicidad de los documentos por los que se adquieren, transfieren, modifican o extinguen derechos reales sobre bienes inmuebles ubicados en la Ciudad de Buenos Aires. De esta manera, un documento inscripto ante el organismo obtiene derecho real que resulta oponible a terceros, según lo establecido en el Art. 1893 del Código Civil y Comercial de la República Argentina. Asimismo, el Registro publicita las medidas cautelares dictadas por los Jueces tanto respecto de los inmuebles como de las personas. La publicidad registral brinda certeza sobre la situación jurídica de los bienes y, por ende, contribuye a la seguridad del tráfico inmobiliario.

Adicionalmente, la tarea registral comprende la publicidad de los asientos a través de los informes y los certificados registrales, a su vez, la anotación de estos últimos conlleva el plazo de reserva de prioridad para la inscripción del acto rogado. Cabe mencionar que el trámite del régimen de protección de la vivienda puede ser realizado por el titular de dominio ante el registro en forma gratuita.

En resumen, el registro de la propiedad brinda seguridad jurídica sobre lo que se está transmitiendo y respaldo legal a la transferencia del inmueble. Es la base de datos formal que rige el orden de todas las operaciones en la capital federal.

### **I.3. Proceso de compraventa**

Podemos definir al proceso de compraventa, como el suceso de pasos que deben atravesar las diferentes partes para concretar una operación inmobiliaria. Estos pasos son diferentes en la mayoría de los países, tanto en tiempos como en costos e intervinientes. El banco mundial lleva a cabo anualmente una evaluación exhaustiva para determinar la dificultad o facilidad de atravesar un proceso de adquisición de inmuebles en cada país. Este análisis establece un ranking global caracterizado principalmente por el tiempo que toma todo el proceso, donde Argentina ocupa el puesto número 114, promediando 51 días de trámites (The World Bank, 2017).

A los efectos de profundizar el entendimiento específico del proceso de compraventa de inmuebles, procederemos a explicar paso a paso que es lo que sucede en una operación promedio:

1. Comercialización y publicación
2. Informe del COTI
3. El escribano y el estudio del título
4. El pago y la escritura

### I. 3. 1. Comercialización y publicación

El interesado en vender se pone en contacto con una inmobiliaria o agente con el fin de comercializar la unidad. El bien en cuestión es tasado con las técnicas descritas en el capítulo anterior para definir el precio de oferta acorde. De forma simultánea, el agente inmobiliario firmará con el vendedor un acuerdo particular para la venta y le solicitará la siguiente información dependiendo del bien en cuestión (Di Rosa Propiedades, n.d.):

- a) **Galpón o Venta de vivienda en lote propio:** fotocopia del plano y escritura;
- b) **Departamento en torre o casa en propiedad horizontal:** fotocopia de plano de obra, fotocopia de plano de subdivisión, fotocopia del reglamento de copropiedad y fotocopia de la escritura;
- c) **Terrenos:** fotocopia de la escritura y una boleta de ABL;
- d) **Inmueble en trámite sucesorio avanzado:** además de lo mencionado según el tipo de inmueble, una fotocopia de la Declaratoria de Herederos;
- e) **Inmueble por entrar en sucesión:** fotocopia de la última escritura y el último plano

Una vez que la inmobiliaria tiene todos los datos, pudiendo corroborar que el vendedor y la propiedad tienen la validez pertinente, puede entonces exponer el bien al público. El precio de publicación estará directamente ligado con la valuación realizada y las preferencias particulares del cliente.

### I. 3. 2. Informe del COTI:

El COTI es el Código de Oferta de Transferencia de inmuebles, cuya finalidad principal es la de informar a la Administración Federal de Ingresos Públicos ("AFIP") sobre el valor de venta de un bien inmueble. Este procedimiento fue introducido el 14 de diciembre de 2007 a través de la publicación en el Boletín Oficial de la Resolución General número 2371.

El COTI, según el procedimiento informativo de la página de AFIP, debe ser obtenido con carácter previo a la ocurrencia de la negociación, oferta o transferencia de un bien inmueble o de derechos sobre bienes inmuebles a construir y deberá ser generarlo si el precio consignado en cualquiera de los actos precedentes resulta igual o superior a 1.500.000 pesos argentinos o alguno de los siguientes ítems:

- La base imponible fijada a los efectos del pago de los impuestos inmobiliarios,
- Tributos similares y/o del impuesto de sellos que graven la transmisión del mismo o
- El valor fiscal vigente del inmueble de que se trate.

El trámite del COTI se puede realizar de forma telefónica o bien por internet, generalmente lo realiza el propietario, y tiene una duración de 24 meses (Iprofesional, 2011). Es relevante agregar que si bien el valor mínimo a la fecha es de 1.500.000 pesos argentinos, al momento de la publicación de la mencionada resolución el valor era de 300.000 pesos argentinos, luego, en el año 2011, fue elevado a través de la resolución 3101 a 600.000 pesos argentinos, valor que se mantuvo hasta el año 2016, que paso al importe actual.

### I. 3. 3. El escribano y el estudio del título

Una vez que aparece un comprador que formaliza una oferta por medio de la reserva y la misma es aceptada, pasamos a una nueva etapa del proceso en la cual se selecciona un escribano teniendo en cuenta las características descritas en la sección anterior. Durante esta instancia la operación se podría asentar con mayor seguridad y compromiso por medio de la firma de un boleto de compra.

El escribano inicialmente debe reunir la información necesaria por parte del comprador y del vendedor para dar curso a la operación (Gama Propiedades, n.d.):

- **Comprador:**
  - a) FOTOCOPIA DE DNI. 1º Y 2º HOJA de los compradores;
  - b) Enviar vía mail ficha de datos personales.
  - c) Solicitar copia del boleto o reserva suscripta.
  - d) Para el caso en que se afecte a Bien de Familia solicitar DNI 1º y 2º hoja de cada beneficiario y las partidas de matrimonio/ nacimiento que acrediten el vínculo con el comprador.
- **Vendedor:**
  - a) Título de Propiedad Original, a menos que se trate de hipoteca, el mismo se haya extraviado o se encuentre en un expediente judicial;
  - b) Fotocopias de DNI 1º y 2º hoja de los titulares registrales y los cónyuges que den el asentimiento conyugal;
  - c) Nº de CUIT, CUIL o CDI de los firmantes y su condición en el IVA para la factura de la escribanía;
  - d) Última boleta (paga o no) de: ABL, AYSA, LUZ, GAS, EXPENSAS Y TELEFONO (si se transmite);
  - e) Copia del Boleto o reserva que haya suscripto;

- f) Teléfono del Administrador del Consorcio para el caso de Propiedad Horizontal (PH);
- g) Copia del Reglamento de Copropiedad y Administración;

Adicionalmente el escribano deberá realizar algunos trámites con el fin de estudiar el título de la propiedad:

- a. Certificado de libre de deuda de ABL, toma 3 días y cuesta alrededor de 250 pesos argentinos;
- b. Certificado Catastral, dejando constancia de las medidas, los lotes en cuestión y su ubicación y la valuación fiscal. Este trámite toma 1 día y cuesta alrededor de 350 pesos argentinos;
- c. Solicitar certificado de dominio e inhibiciones, para conocer la situación jurídica el inmueble y verificar que no se encuentra en conflicto de propiedad. Este proceso suele tomar 7 días hábiles con un costo aproximado de 500 pesos argentinos, se realiza en el registro de la propiedad. Dicho certificado tiene validez por 15 días y reserva la propiedad por 60 días, por lo tanto, la propiedad se mostrará en proceso si se realiza un nuevo pedido del certificado.

Luego, se obtiene el VIR (Valor Inmobiliario de Referencia), el escribano debe pedir en el registro de la propiedad dicho valor que será comparado con el valor fiscal y el valor de venta, el mayor de los 3 se tomará como base imponible a los efectos del pago del impuesto a los sellos. El trámite toma menos de un día, es en línea y no tiene costo.

#### I. 3. 4. El pago y la escritura

Una vez que la operación tiene todas las condiciones definidas, el escribano redacta la nueva escritura donde se formaliza la venta y el traspaso de la propiedad del vendedor al comprador. Esta etapa del proceso toma unos 45 días. Si bien el cierre definitivo del proceso es cuando la escritura es registrada en el Registro de la Propiedad, el momento más importante del proceso es el día que se firma la escritura y se efectúa el pago y transmisión de la posesión del bien ante el escribano. Como fue mencionado anteriormente, el escribano tiene la obligación de pedir respaldo respecto de los fondos utilizados por el comprador para cancelar la operación, y la profundidad de respaldo depende finalmente del importe total a pagar.

La operación puede ser cancelada en efectivo, con cheque cancelatorio o mediante una transferencia bancaria, y es en este momento que el escribano retiene los valores correspondientes a:

- a) Impuesto a los sellos, constituyen el 3,6% sobre el mayor valor entre el VIR, el valor fiscal y el valor de venta escriturado. Son pagados en partes iguales por el comprador y el vendedor;

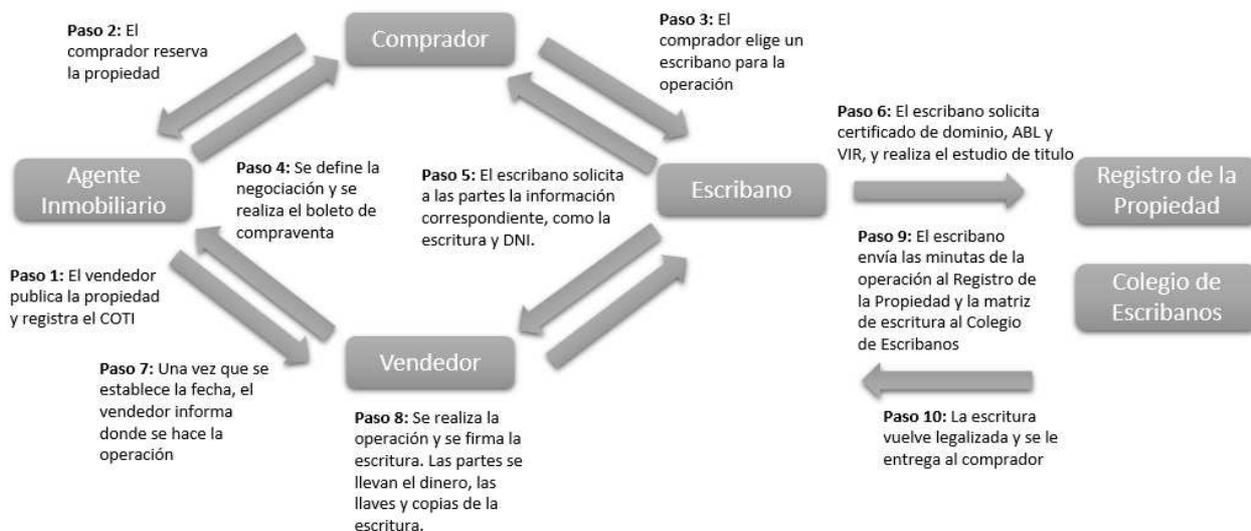
- b) El ITI (Impuesto a la Transferencia de Inmuebles) es de orden nacional y su alícuota asciende al 1,5% del precio de la escritura. El mismo es pagado por el vendedor a menos que este tenga la intención de realizar una inversión de una nueva vivienda, para lo cual podría obtener una excepción ante la AFIP.

Adicionalmente es habitual que en este mismo acto se cancelen:

- a) Los honorarios del escribano, que rondan entre el 1,5% y el 2,5% del total escriturado;
- b) Y finalmente se abonan los honorarios por la comercialización al agente inmobiliario, que pueden ascender a 4% y 5% del total escriturado pagaderos por ambas partes.

Tal como fue mencionado anteriormente, el proceso finaliza cuando la nueva escritura se encuentra efectivamente inscrita en el Registro de la Propiedad y en el Colegio de Escribanos. El flujo completo del proceso descrito puede observarse simplificado en la figura 4.

Figura 4: FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAVENTA



FUENTE: Elaboración propia

## CAPÍTULO II: POLÍTICAS PÚBLICAS Y CONTEXTO

Para comprender la situación actual del proceso de compraventa de inmuebles y la participación de los actores involucrados, es muy importante entender también el marco que los regula. Muchas de las políticas y normas de este mercado varían significativamente de país en país. El objetivo de este capítulo es presentar las políticas vigentes relativas a los pagos, la normativa de la UIF y las distintas metodologías de valuación de inmuebles en la ciudad de Bs. As.

### II. 1. Políticas relativas a los pagos

El 24 de enero del 2001 entró en vigencia la Ley 25.345 de prevención de evasión fiscal, donde se estableció que todos los pagos superiores a 10.000 pesos argentinos (Portal de Abogados, 2001) no tendrán efectos entre las partes ni frente a terceros, a menos que sea efectuados a través de:

- a) Depósitos en cuentas de entidades financieras
- b) Giros o transferencias bancarias
- c) Cheques o cheques cancelatorios
- d) Tarjetas de crédito, compra o débito
- e) Endoso de factura de crédito (prácticamente sin uso).

Cualquier entidad que realice pagos fuera de estas condiciones, estaban imposibilitadas de computar las deducciones impositivas o créditos fiscales que surjan de las mismas. Sin embargo, la ley no estipula sanciones similares para el cobrador, por lo tanto, solo el comprador se encuentra obligado a seguir esta normativa. Es relevante aclarar que, a partir del mes de marzo del mismo año, la Ley 25.413 redujo el importe estipulado a 1000 pesos argentinos.

Adicionalmente a esta normativa, en agosto del 2003 (Ceteri, 2015) a través de la resolución 1547 se reforzó la Ley Anti evasión cuando se dispuso que los pagos en cheque debían cumplir los siguientes requisitos:

- a) Uso de cheque común: Debe estar a nombre del beneficiario y cruzado. En el frente del cheque tiene que figurar la leyenda “para acreditar en cuenta”;
- b) Uso de cheque de pago diferido: Tiene que hacerse a nombre del emisor de la factura y cruzado.
- c) Utilización de cheque cancelatorio: Debe estar a nombre del emisor de la factura.

El impacto producido por la Ley 25.345 en el mercado inmobiliario fue inmediato, las ventas se frenaron y representantes de los colegios y cámaras de martilleros y corredores públicos salieron a la carga de los medios propuestos para cancelar operaciones inmobiliarias en reemplazo del efectivo, como los cheques

cancelatorios (Wachler, 2001), por considerarse un procedimiento caro y engorroso. Luego de una puja política, el presidente Fernando de la Rúa firmó (Clarín, 2001) el decreto 22/01 que aclaró el tema con relación a las escrituras, ya que admite el pago en dinero efectivo sin límite de cantidad efectuado en ocasión del otorgamiento de escritura pública por la que se constituya, modifique, declare o extinga de derechos reales sobre inmuebles. En consecuencia, el pago del precio de una compraventa de un inmueble o el importe que el prestamista da en un mutuo con garantía hipotecaria constituida en dicho acto, o el importe que el acreedor recibe en ocasión de la cancelación de un préstamo hipotecario, puede realizarse en **dinero efectivo**, siempre que se realice en presencia de un escribano público.

A los efectos de reforzar las medidas anti lavado y de facilitar a la gente el traslado de dinero, en septiembre del 2010 el Banco Central de la República Argentina (BCRA) volvió a promover el uso de los cheques cancelatorios. Este medio de pago es básicamente lo mismo que el efectivo, desde el punto de vista legal, pero se diferencia de otros tipos de cheque porque son emitidos únicamente por el BCRA, quien reparte las chequeras en los bancos. Los montos de emisión iniciales son de 5.000 a 400.000 pesos argentinos y entre 2.500 y 100.000 dólares estadounidenses (La Gaceta, 2010), estos últimos emitidos en dólares solo pueden ser utilizados en operaciones inmobiliarias. El cheque puede ser emitido desde cualquier entidad bancaria pagando un 0,6% de impuesto al débito y 0,6% del impuesto al crédito, pero si el cheque es generado o recibido por una caja de ahorro, no tiene costo. El impuesto mencionado pone ciertas restricciones al uso del cheque cancelatorio y su quita fue planteada por el Colegio de Escribanos de la Capital Federal (Clarín, 2017), quienes tuvieron una respuesta positiva por parte del AFIP con el fin de castigar en última instancia a los que siguen usando efectivo, aunque aún no se emitieron legislaciones al respecto. Luego de otro contundente rechazo del mercado por los cheques cancelatorios, la AFIP salió a la carga con medidas para eliminar el uso del efectivo en las operaciones inmobiliarias, renovando su fe en el cheque cancelatorio y en las transferencias bancarias (Iprofesional, 2017).

Daniel Abad, director ejecutivo de la AFIP, reconoce que el uso del efectivo es la mejor plataforma para evadir, es por eso que también realiza reiterados intentos por bancarizar la economía con operativos “anti informalidad” (Iprofesional, 2017). Una de las medidas recientes al respecto se observa en los intentos de aumentar los importes máximos a transferir por día desde una cuenta en una entidad bancaria, que hoy en día no alcanzarían para cancelar una operación inmobiliaria promedio.

## II. 2. Normativa de la UIF

La Ley 25.246 dio lugar a la creación de la **Unidad de Información Financiera** (UIF), un organismo con autarquía funcional en jurisdicción del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación con competencia específica para prevenir e impedir los delitos de lavado de activos provenientes de:

- a) Delitos relacionados con el tráfico y comercialización ilícita de estupefacientes;

- b) Delitos de contrabando de armas;
- c) Delitos relacionados con las actividades de una asociación ilícita calificada en los términos del artículo 210 bis del Código Penal;
- d) Hechos ilícitos cometidos por asociaciones ilícitas (artículo 210 del Código Penal) organizadas para cometer delitos por fines políticos o raciales;
- e) Delitos de fraude contra la Administración Pública (artículo 174 inciso 5° del Código Penal);
- f) Delitos contra la Administración Pública previstos en los Capítulos VI, VII, IX y IX bis del Título XI del Libro Segundo del Código Penal;
- g) Delitos de prostitución de menores y pornografía infantil, previstos en los artículos 125, 125 bis, 127 bis y 128 del Código Penal.

La UIF es la encargada de emitir directivas e instrucciones que los **sujetos obligados** por esta ley deben cumplir e implementar. Dichos sujetos quedan obligados a realizar determinados informes y actuar de intermediarios con la UIF, para lo cual la entidad pone a disposición de los sujetos obligados tres sistemas informativos web con el objetivo de agilizar y optimizar el proceso de:

- a) Reporte Sistemático Mensual (RSM) (Colegio de Escribanos, 2011), que se encuentra ligado a las operaciones que superen los montos máximos establecidos;
- b) Reportes de Operaciones Sospechosas (ROS), que se encuentra ligado a las operaciones sin respaldo o sospechosas.
- c) Reporte de actividad sospechosa de Financiación del Terrorismo (RFT), que informa cualquier operación, sin importar monto, en la que intervengan personas físicas o jurídicas incluidas en los listados de terroristas que emite el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (Llave operativa aduanera, 2011).

Según el artículo 20 de la Ley 25.246 (Ministerio de Justicia y Derechos humanos de la Nación, 2000), tanto los escribanos como los Registros de la Propiedad del Inmueble son sujetos obligados, ambos son partes importantes del proceso de compraventa de inmuebles y tienen el deber de informar transacciones de montos determinados. El artículo 21 describe las obligaciones a las que los sujetos mencionados quedan sometidos, las cuales se puede enumerar de la siguiente manera:

- a) Recopilación de información y documentos respaldatorios que prueben de forma fehaciente la identidad, personería jurídica y domicilio de sus clientes. Esta obligación solo debe tenerse en cuenta cuando los importes superen los máximos establecidos en la circular respectiva. La información recopilada debe archivararse por el término y según las formas que la Unidad de Información Financiera establezca;

- b) Deber de informar los hechos u operaciones sospechosas, sin tener en cuenta montos mínimos. Estas operaciones, según La Ley son: *“aquellas transacciones que de acuerdo con los usos y costumbres de la actividad que se trate, como así también de la experiencia e idoneidad de las personas obligadas a informar, resulten inusuales, sin justificación económica o jurídica o de complejidad inusitada o injustificada, sean realizadas en forma aislada o reiterada”*. Estas operaciones suelen detectarse por falta de respaldo de la operación y son informadas por medio del aplicativo ROS mencionado anteriormente, el cual cruza los reportes de todos los sujetos obligados para analizar en profundidad al sujeto en cuestión (La Nación, 2013);
- c) El derecho de no revelar, a sus clientes o a terceros, las acciones que lleven al cumplimiento de la Ley.

Los importes que definen la obligación de informar las operaciones fueron cambiando a lo largo de los últimos años con el fin de *“incrementar la eficacia del sistema preventivo contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo”* y considerando la depreciación del peso argentino. La última modificación introducida, a los efectos de actualizar los importes mencionados, se publicó el primero de septiembre del 2016, por medio de la resolución 104/2016, la cual elevó los montos a:

1. 3.000.000 de pesos argentinos como monto máximo a partir del cual los escribanos deberán requerir a las personas físicas o jurídicas, la documentación respaldatoria del origen lícito de los fondos en las transacciones que efectúen, de lo contrario deberán emitir un informe al Registro de Operaciones Sospechosas (ROS). Dicha documentación podrá consistir en:
  - a) copia autenticada de escritura por la cual se justifiquen los fondos con los que se realiza la compra;
  - b) certificación extendida por Contador Público matriculado, debidamente intervenida por el Consejo Profesional, que indique el origen de los fondos, y señale en forma precisa la documentación que ha tenido a la vista para Resolución (UIF) 104/2016 efectuar la misma;
  - c) documentación bancaria de donde surja la existencia de los fondos;
  - d) documentación que acredite la venta de bienes muebles, inmuebles, valores o semovientes, por importes suficientes;
  - e) cualquier otra documentación que respalde de acuerdo al origen declarado, la tenencia de fondos suficientes para realizar la operación.
2. 1.000.000 de pesos argentinos como monto máximo a partir del cual se deberán informar en el Reporte Sistemático Mensual (RSM) las operaciones de compraventa de inmuebles, tal como

puede observarse en la figura 5, donde se grafica un ejemplo extraído del instructivo que publica la UIF a los efectos de facilitar el manejo de reportes a los sujetos obligados.

3. 700.000 pesos argentinos como monto máximo a partir del cual se deberán informar, en el RSM, todas las operaciones que se realicen en efectivo

Figura 5: EJEMPLO REPORTE SISTEMÁTICO MENSUAL (RSM)

The image shows a web-based form for reporting real estate transactions. At the top, it asks to 'Seleccionar el Tipo de Operación a Reportar:' and has a dropdown menu with 'Compraventa de inmuebles' selected. Below this is a section titled 'Datos de la Operación' with a yellow header. It includes a 'Periodo que informa:' field with dropdowns for 'Octubre' and '2011'. Underneath is a sub-section 'Compra Venta de Inmuebles' with fields for 'Fecha de Operación:', 'Tipo de Moneda:' (set to 'Peso Argentino'), 'Monto:', 'Monto en Pesos:', and 'Forma de Pago:' (set to 'Efectivo'). A yellow box highlights the 'Detalle del Pago de la Operación:' field. Below that is 'Nomenclatura Catastral o Matrícula del Inmueble Transferido:'. The form then has two sections for 'Adquiriente Persona Física' and 'Adquiriente Persona Jurídica', each with a 'Agregar Nuevo' link and a message: 'No se encuentra ningún/a Adquiriente Persona Física/Jurídica cargado/a.'.

FUENTE: [https://www.colegio-escribanos.org.ar/noticias/2011-10-27-UIF-Instructivo\\_Nuevo\\_RSM.pdf](https://www.colegio-escribanos.org.ar/noticias/2011-10-27-UIF-Instructivo_Nuevo_RSM.pdf)

### II. 3. Valuación de Inmuebles

Anteriormente se describieron las herramientas que utilizan los operadores comerciales de inmuebles a la hora de cotizar una propiedad, en este apartado estudiaremos cuáles son las valuaciones que reglamenta el estado para las propiedades situadas en la Ciudad de Buenos Aires.

En la actualidad existen 3 metodologías de valuación (Editorial Errepar, 2015) que coexisten en la capital federal:

- a) Valuación Fiscal
- b) Valuación Fiscal Homogénea
- c) Valor Inmobiliario de referencia

La **Valuación Fiscal** es la que anteriormente se utilizaba como base imponible para el cálculo del impuesto de ABL (Alumbrado, barrido y limpieza). Hoy en día fue reemplazada pero todavía puede encontrarse en escrituras de inmuebles, considerando que se utilizaba como valor de referencia a los efectos de establecer el valor de la unidad catastral.

La **Valuación Fiscal Homogénea** es básicamente el valor que la Ciudad de Buenos Aires le asigna a cada propiedad y justamente es la que reemplaza a la valuación fiscal con el fin de establecer una base imponible para el cálculo impositivo. El sistema entra en funcionamiento en el año 2012, cuando la ciudad reemplazó el gravamen de referencia para los impuestos inmobiliarios, es decir el ABL, por el Impuesto Inmobiliario y la Tasa Retributiva de los Servicios de Alumbrado, Barrido y Limpieza, Mantenimiento y Conservación de Sumideros (OLVEIRA, 2015). En consecuencia, para establecer una base imponible de estos nuevos impuestos, se creó la Valuación Fiscal Homogénea. Este valor se determina siguiendo una fórmula establecida en el Art 267 del Código Fiscal y la misma no podrá exceder el 20% del Valor de Mercado de las propiedades en cuestión (Administración Gubernamental de Ingresos Públicos, 2014). El cálculo se puede graficar en una simple fórmula, tal como puede observarse en la figura 6, donde:

- La incidencia del terreno es el costo promedio de cada metro cuadrado del terreno según la edificabilidad de la zona
- El FOT del Distrito es el factor de ocupación total, y sirve para calcular la superficie edificable cuando se multiplica por la superficie del terreno
- VRE es el Valor Real de Edificación, producto de considerar el costo real de construcción para cada destino constructivo y categoría
- Se determina un Coeficiente de Depreciación como factor que en función de parámetros de antigüedad y estado general del edificio, disminuye el Valor Real de Edificación.

Figura 6: CÁLCULO DE LA VALUACIÓN FISCAL HOMOGÉNEA

$$VFH = (\text{Incidencia del terreno} \times \text{FOT del Distrito} \times \text{Superficie del Terreno}) + \text{Superficie Total Construida} \times \text{VRE} \times \text{Coeficiente de Depreciación} \times 0,20 \quad (1)$$

FUENTE: <http://data.triviasp.com.ar/files/parte4/ragipgcba315anexol.pdf>

A los efectos de determinar los tributos inmobiliarios, se creó la Unidad de Sustentabilidad Contributiva (USC) (Tributum periódico tributario, 2012), que el artículo 244 del Código Fiscal la define como una herramienta que posibilita, en razón de políticas tributarias, afectar el quantum de los tributos definidos en el Código Fiscal. Por lo tanto, se pueden considerar dos características relevantes:

- 1) Es una herramienta de política tributaria.

- 2) Brinda la posibilidad a ajustar la Base Imponible, aunque es relevante destacar que el coeficiente en cuestión no está destinado a modificar la base imponible, sino el monto del tributo a pagar (Rentas Ciudad de Buenos Aires, 2012).

Tanto el VFH como el USC están correlacionados, considerando que el primero es el valor determinado para los inmuebles y el segundo es el coeficiente por el cual se multiplica al primero a los efectos de calcular los impuestos inmobiliarios, el coeficiente al día de hoy tiene un efecto de 4.

Por último, está el **Valor Inmobiliario de Referencia** o VIR, creado por medio de la resolución 67/2010 (Lepore Propiedades, 2010) el 18 de febrero de 2010 con el fin de calcular una base imponible aplicable, de corresponder, a los actos, contratos y operaciones instrumentados gravables con el Impuesto de Sellos. El valor es utilizado en las operaciones de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires como una referencia del valor del bien en cuestión, con el fin que los propietarios no declaren un valor inferior al real. Adicionalmente el VIR se utiliza como referencia para el cálculo del arancel notarial y aporte notarial en las operaciones inmobiliarias a título gratuito. La aplicación del VIR tuvo un efecto inmediato en el valor de escrituración de las propiedades, elevándolo cerca del 25% (Iprofesional, 2010).

Por lo tanto, a partir de la promulgación de la presente resolución, todo escribano tiene la obligación de consultar el VIR del inmueble inherente a la operación que está realizando por medio de la página de la AGIP, y si el valor adquirido es superior al valor de venta de la operación, el escribano actuará como un agente de retención calculando el impuesto de sellos sobre dicho valor.

El Valor Inmobiliario de Referencia debería adecuarse a los valores de mercado pertinentes para cada zona y barrio, es un valor que técnicos del organismo público calculan teniendo en cuenta la suma del VIR del terreno y el VIR del edificio (Administración Gubernamental de Ingresos Públicos). El VIR del terreno, tal como puede observarse en la figura 7 es la multiplicación del valor de incidencia del terreno, que surge del Código de Planeamiento Urbano vigente, con el FOT del distrito y la superficie del terreno.

Figura 7: CÁLCULO DEL VIR DEL TERRENO

$$VIR_t = \text{Incidencia del terreno} \times \text{FOT del Distrito} \times \text{Superficie del Terreno} \quad (1)$$

FUENTE: <http://data.triviasp.com.ar/files/parte3/ragipgcba1414anexol.pdf>

El VIR del edificio se obtiene de la suma de los productos de los Valores Unitarios de Reposición (VUR-VIR) de cada Destino Constructivo existente, multiplicados por la superficie edificada involucrada y multiplicada a su vez por un Coeficiente de Depreciación (CD) que depende de la Antigüedad y Estado de conservación del edificio, tal como puede observarse en la figura 8.

Figura 8: CÁLCULO DEL VIR DEL EDIFICIO

$$VIR_E = \text{Superficie total construida} \times VUR - VIR \times CD \quad (2)$$

FUENTE: <http://data.triviasp.com.ar/files/parte3/ragjggcba1414anexol.pdf>

Es relevante agregar que en el caso que el inmueble este sometido al régimen de propiedad horizontal, el resultado de la suma de ambas valuaciones será multiplicada por un porcentual fiscal a los efectos de ajustar el cálculo. El resultado final de este valor puede ser reclamado por el contribuyente si este no considera el mismo con un valor representativo de su propiedad.

### Algunas controversias

Desde que se establecieron los nuevos métodos de valuación de los inmuebles, surgieron algunas diferencias a los efectos del cálculo de la base imponible para el Impuesto a los Bienes Personales. Según la Ley del Impuesto sobre los Bienes Personales, los inmuebles deben ser valuados a su valor residual al 31 de diciembre del año de la declaración, y dicho valor no puede ser inferior al determinado en la base imponible del impuesto inmobiliario o el valor fiscal (Martin, 2015). Es aquí donde surge la discrepancia entre la Ciudad y la AFIP, considerando que para la Ciudad el VFH es el valor para el cálculo de la base imponible del impuesto y que a los efectos de ajustar políticas tributarias, se multiplica por la Unidad de Sustentabilidad Contributiva. En cambio, para la AFIP, tal como comunico en el dictamen 12/2013 (OLVEIRA, 2015), la base para el cálculo del Impuesto a los Bienes Personales se constituye por la multiplicación entre la VFH y la USC. Por lo tanto, para la AFIP el cálculo del impuesto inmobiliario no debería adecuarse a lo que dictamina el Código Fiscal que sería el VFH, por el contrario, propone asentarse en la Ley Tarifaria, la cual dictamina que la base de los tributos viene dada por la multiplicación de la VFH por la USC. Profesionales de estudios impositivos estuvieron de acuerdo con la metodología propuesta por el Código Fiscal (Iprofesional, 2013), pero la AFIP no aceptó esta limitación, sosteniendo que la introducción de la nueva metodología había rebajado una considerable cantidad de valuaciones fiscales hasta un 25% de su valor original.

## **CAPÍTULO III: EL DÓLAR EN LA CULTURA ARGENTINA Y LOS INMUEBLES COMO REFUGIO DE INVERSIÓN**

Otra característica particular del mercado inmobiliario argentino es el rol que juega el dólar estadounidense y la poca seguridad que la gente encuentra en el peso argentino. En general los argentinos tienen una relación muy particular con esta divisa, ya sea por historia o experiencia personal, es una moneda que representa la confianza de la que muchas veces carece el peso argentino. El objetivo de este capítulo es describir esta relación entre el dólar y la cultura argentina, así como también profundizar el entendimiento de los inmuebles como forma de mantener el valor del dinero en un país que se caracteriza por su poca estabilidad inflacionaria.

### **III. 1. La llegada del dólar y la cultura argentina**

Durante la primera mitad del siglo XX la Argentina estaba acostumbrada a realizar operaciones de compraventa de inmuebles en moneda nacional. El mercado inmobiliario era muy diferente a lo que conocemos hoy, considerando no solo el aspecto económico sino también el legal. Según Marcelo Borka (Borka, 2004), desde el año 1942 hasta el año 1976, periodo durante el cual el país sufrió cinco golpes de estado (1943, 1955, 1962, 1966 y 1976), la legislación y regulaciones no jugaron un rol favorable a los derechos de la propiedad, sino que focalizaron el beneficio sobre los inquilinos. El 30 de junio del año 1943, el entonces presidente de la Nación, Ramón Castillo, dictaminó el Decreto ley 1580, que a pesar de tener solo 15 artículos, tuvo efectos revolucionarios, como la rebaja de cánones de alquiler (Borka, La emergencia locativa en el derecho. Su vinculación con los modelos económicos, sociales y políticos, 2015). Con este decreto se inicia la era de legislación de emergencia propiamente dicha en materia locativa en nuestro país, en consecuencia, el sector inmobiliario se vio fuertemente afectado en términos de cantidad de operaciones de compraventa. El pitido final para la compraventa de inmuebles en moneda nacional sonó el 4 de junio de 1975 cuando Celestino Rodrigo dispuso una devaluación del 160% del tipo de cambio comercial y del 100% del financiero, fue el famoso Rodrigazo (Bercovich & Rebossio, 2013). Este momento es considerado el punto de inflexión en el mercado inmobiliario, ante la imposibilidad de mantener el peso en valores estables, los inmuebles comenzaron a comercializarse en dólares estadounidenses. Seguidamente, en el año 1976 se dictaminaron leyes que reforzaron los derechos de la propiedad, estas leyes se hicieron fuertes con la vuelta de la democracia en el año 1983, ayudando a reinstaurar la confianza en el mercado inmobiliario.

Los vestigios históricos de esta época hicieron que el dólar estadounidense deje una marca profunda en los argentinos. Según encuestas realizadas por el Centro de Economía Regional y Experimental (CERX), 6 de cada 10 argentinos revisan el valor del dólar al menos 2 veces por semana y 4 de cada 10 lo revisan a diario (Bercovich & Rebossio, 2013). Si bien la economía del país está conformada en pesos, la gran mayoría de los argentinos piensan en dólares estadounidenses. En realidad, no sólo piensan en términos de esta divisa, sino que actúan en consecuencia, el argentino tiene la costumbre de ahorrar en dólares

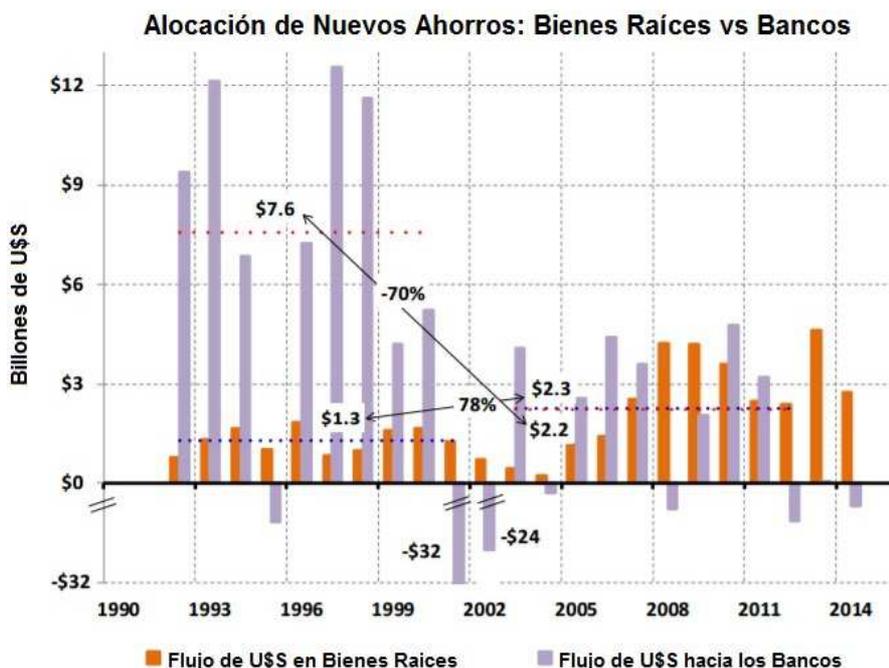
billete. Es decir, es un hecho que afecta la vida cotidiana de los ahorristas y no está circunscripto únicamente a las inversiones inmobiliarias.

De hecho, el dólar está tan presente en la vida de los argentinos que es común que muchos tengan en su casa algunos miles de dólares estadounidenses “guardados debajo del colchón”. Esta frase se popularizó luego que muchas crisis financieras, algunas de las cuales implicaron fuertes pesificaciones de los depósitos en moneda extranjera, llevaran a los argentinos a masificar esta práctica de guardar dólares estadounidenses en sus casas, fuera del sistema financiero. Un estudio de la Reserva Federal de Estados Unidos (Federal Reserve, 1996) indica que hasta 1996 Argentina recibió envíos por más de 40 millones de dólares estadounidenses y se posiciona como el país que más dólares billete per cápita tiene en el mundo. Incluso resalta el hecho que el argentino prefiere cargar con la pérdida de interés que un vehículo de inversión le podría generar a cambio de conservar el dólar y su valor para resguardarse de las crisis, tal como fue mencionado anteriormente. Un artículo de Bloomberg (Greeley, 2013) de mayo del 2013 indica que desde el 2006 los envíos de dólares estadounidenses tanto a la Argentina como al Ex Unión Soviética aumento un 500%, y se estima que en el año 2013, Argentina poseía más de 50 billones de dólares estadounidenses en efectivo.

### **III. 2. Los inmuebles como inversión**

Los sucesos descriptos en el apartado anterior no sólo llevaron a la gente a realizar operaciones de compraventa de inmuebles en dólares estadounidenses a los efectos de tener un valor definitivo del bien, sino que además los argentinos encontraron en las inversiones inmobiliarias, una especie de refugio de valor alejada de los riesgos contextuales que invaden al país en cada crisis. Esto dio lugar a la conocida “inversión en ladrillo”, posicionando los inmuebles como el refugio del ahorro de los argentinos durante los últimos 40 años. Esta práctica se vio respaldado por la solidez de los derechos de la propiedad que a pesar de los vaivenes económicos, no se vieron afectados durante este último periodo. Los argentinos no tienen confianza en otro vehículo local de inversión a largo plazo, que no sean los inmuebles (Cruces, 2016). Aun mas, durante los últimos 20 años esta tendencia se profundizó teniendo en cuenta que desde 2002 hasta el 2012 las inversiones inmobiliarias explotaron y los depósitos bancarios en dólares estadounidenses disminuyeron en comparación con el periodo 1992 hasta el 2001, tal como puede observarse en la figura 9:

Figura 9: ALOCACIÓN DE NUEVOS AHORROS



FUENTE: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7508/Argentinias-Residential-Real-Estate-Sector-A-Magnet-for-Savings-amidst-Mistrust-in-Traditional-Investment-Vehicles.pdf>

Este efecto es apoyado por las evidencias colectadas durante el 2000 y el 2011 por un informe financiero realizado por Tavelli (Pagano, 2011), donde expone que el inversor que apostó por el “ladrillo” le ganó al que se arriesgó en el Merval, tal como puede observarse en la figura 10 (Ramallo, 2011):

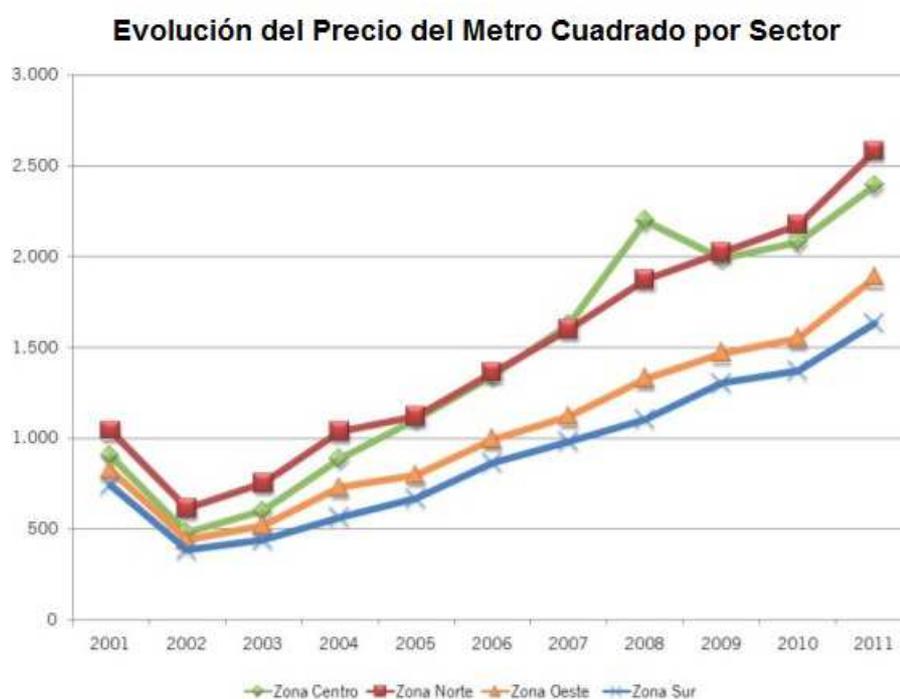
Figura 10: EVOLUCIÓN DEL Merval VS. EL M2



FUENTE: <http://www.iprofesional.com/notas/109415-Dlar-ladrillo-plazo-fijo-o-acciones-qu-inversin-le-trajo-ms-alegras-a-los-argentinos-en-esta-dcada>

Las consecuencias de esta realidad en Argentina provocan que al haber escaso crédito hipotecario, los proyectos inmobiliarios están destinados más hacia el inversor que quiere protegerse de la inflación que hacia el individuo que intenta comprar su primera vivienda (Altman, 2015). De hecho, según una presentación de Juan José Cruces sobre el Precio de la Reactivación Inmobiliaria en Expo Real Estate (Cruces, El Precio de la Reactivación Inmobiliaria, 2015), un joven profesional necesita 36 meses más de salario para comprar un inmueble de 60 metros cuadrados a estrenar. Esto puede observarse fácilmente en el crecimiento sostenido que gozaron los inmuebles en los últimos años, tal como indica la figura 11, donde se grafican los valores por metros cuadrado en las distintas zonas de la Ciudad de Buenos Aires, extraído del relevamiento de Mercado Inmobiliario realizado por el Ministerio de Desarrollo Urbano (Ministerio de Desarrollo Urbano Secretaría de Planeamiento de la Ciudad de Buenos Aires).

Figura 11: EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL M2



FUENTE: <http://www.ssplan.buenosaires.gov.ar/documents/10anios.pdf>

La problemática descrita tiene su origen en la ruptura que los argentinos marcaron en su confianza hacia los instrumentos más tradicionales de inversión, como los bancos, las acciones o los bonos. En consecuencia, dejamos sin financiamiento al estado y otros proyectos de inversión reproductiva y hacemos subir el valor de los inmuebles. Las inversiones en bienes inmuebles no generan un incremento en la productividad en el resto de la economía del país, como lo harían las inversiones públicas y mejoras en infraestructura, es por eso que es tan importante recuperar la confianza en el sistema bancario y alejar a los inversores de los bienes raíces como vehículo de inversión (Cruces J. J., 2010). Tal como explica Federico Sturzenegger sobre los argentinos en una nota del diario Crónica: "...el problema es no quieren ahorrar en pesos y mucho menos dejar esos ahorros en los bancos argentinos". Y, explica, "...sin depósitos no hay crédito y sin crédito no hay financiamiento de las inversiones, claves para el crecimiento económico

y un desarrollo financiero bien entendido que funcione también a favor de la distribución más equitativa” (El Cronista, 2016).

Más aun, en los años previos a la crisis del 2001, los inversores que decidían adquirir bienes inmuebles con el fin de generar una renta solían tener un periodo de 10 años de alquiler para recuperar la inversión (Cruces J. J., Opinión: El camino de los créditos, 2009), considerando una renta del 10% anual. Luego de la crisis, y con la consecuente destrucción del sistema de financiamiento soberano y bancario, los precios de los inmuebles, tal como fue ilustrado anteriormente, se dispararon de forma tal que la renta pasó a ser del 5% anual, duplicando el periodo de recupero. Este contexto presenta un dilema más profundo, el moral, teniendo en cuenta que al pujar el precio de los inmuebles hacia arriba, los inversores más acaudalados están privando a las clases sociales más relegadas de la posibilidad de adquirir una vivienda.

## CAPÍTULO IV: HERRAMIENTAS DE OPERACIONES INMOBILIARIAS EN OTROS PAÍSES

Hemos repasado el contexto particular del proceso de compraventa en la ciudad de Buenos Aires y las características del mercado argentino, ahora es momento de indagar cómo se ejecuta este proceso en otros países del mundo. El objetivo de este capítulo es buscar buenas prácticas que se lleven a cabo en otros mercados y se puedan replicar en la ciudad de Buenos Aires con el objetivo de mejorar la transparencia de las operaciones inmobiliarias. Para ello vamos a ver herramientas como: title insurance, abogado inmobiliario, registro electrónico de la propiedad, intermediario imparcial y cuenta escrow. También profundizaremos sobre el proceso de compraventa en uno de los países mejores calificados por el Banco Mundial: Nueva Zelanda (The World Bank, 2017).

### IV. 1. “Title Insurance” o Seguro de Título

El seguro de título es una herramienta utilizada en varios mercados, como Reino Unido, Canadá, Puerto Rico, Chile y principalmente Estados Unidos. Básicamente provee cobertura al título de la propiedad contra riesgos de invalidez, defectos y reclamos de terceros sobre el título en cuestión (Microjuris, 2015). Tiene la capacidad de responder contra demandas, embargos, hipotecas o cualquier otro gravamen que afecte la propiedad y su objetivo principal es brindar tranquilidad a las partes, asegurando que los derechos inherentes en la operación van a ser respetados. Además de brindar seguridad al comprador, los seguros de títulos son herramientas que le sirven a un financista intermediario para reducir la exposición de riesgo sobre la inversión que está realizando (Oficina para la Protección Financiera del Consumidor, n.d.). Obviamente esta herramienta proporciona agilidad ya que acorta tiempos y malestar durante una operación de compraventa, esta es una de las principales ventajas.

### IV. 2. Abogado Inmobiliario

En otros países, como Estados Unidos, los escribanos son reemplazados por abogados o notarios. Estas figuras tienden a estar diferenciadas principalmente porque los notarios se dedican a un rango acotado de especialidades para las funciones que cumplen, mientras que los abogados pueden representar a sus clientes de una forma más completa (Stevenson Luchies & Legh, n.d.). El abogado cumple un papel importante en las operaciones inmobiliarias de estos países, considerando que son los responsables de la revisión del título. De esta forma revisa que la propiedad no tenga deudas pendientes, juicios o problemas para identificar quien es el verdadero propietario (Curtis, 2016). Adicionalmente prepara la documentación, redacta el contrato de compraventa y representa al cliente en todos los aspectos legales. Los abogados suelen interceder en las negociaciones de la operación, asegurando que todas las condiciones que se

están discutiendo van a estar en línea con la legislación vigente, proporcionando seguridad jurídica en todos los pasos del proceso.

### **IV. 3. Registro Electrónico de la Propiedad**

En países como Canadá, India, y Estonia, entre otros, los registros de la propiedad comenzaron a realizarse en forma digital. Por ejemplo, en Toronto, capital económica de Canadá, cerca del 90% de las propiedades se encuentran inscritas digitalmente. En términos prácticos, cuando una operación se encuentra cerrada, la transferencia de la propiedad es registrada electrónicamente por un agente autorizado en las oficinas del agente inmobiliario del comprador. El agente debe primero obtener una licencia y por cuestiones de seguridad, son los únicos que pueden realizar el proceso. La registración toma aproximadamente 30 minutos y tiene un costo de 50 dólares estadounidenses más el impuesto de transferencia de propiedad, los cuales son pagados también en forma electrónica en la misma página del registro de la propiedad.

En India, el proceso de digitalización de registros de la propiedad ayuda diariamente a combatir los problemas más comunes relacionados con la toma ilegal de terrenos y ventas ilícitas. Los registros se realizan por pedido, y el proceso dura unos días en los cuales la oficina pertinente se asegura que el solicitante es el justo propietario del bien en cuestión. Por esta razón la digitalización de los registros es totalmente segura, considerando que siempre existe un respaldo de papel de la documentación pertinente a la propiedad. Los principales beneficios de esta herramienta en India son:

- Es de fácil uso
- Proporciona transparencia
- Otorga rápidamente información sobre las operaciones

### **IV. 4. Intermediario Imparcial y Cuenta Escrow**

En los Estados Unidos, la mayoría de las operaciones inmobiliarias utilizan un proceso denominado "Escrow" (The Plisky Group, n.d.), en el cual se centralizan todas las partes importantes, como la transferencia de la propiedad, los documentos y el pago, en una cuenta y un intermediario. La idea general de esta herramienta es que no se realicen intercambios definitivos hasta que todas las condiciones predeterminadas se hayan cumplido, recién entonces podrá el comprador ser propietario del bien en cuestión y el vendedor podrá acceder al pago. Generalmente son los agentes inmobiliarios, tanto del comprador como del vendedor, proponen un tercero o "agente Escrow" que será responsable de la cuenta Escrow, para lo que todas las partes involucradas deberán estar de acuerdo. El agente Escrow es una parte totalmente independiente e imparcial y actuará únicamente bajo los lineamientos determinados en cada operación particular. Estos intermediarios suelen ser abogados o compañías dedicadas particularmente a estas tareas y serán incluso los encargados de la escritura y transferencia del título.

Inicialmente el agente Escrow recibirá el depósito de reserva por parte del comprador y el contrato de compraventa por parte del agente inmobiliario. Consecuentemente el agente escrow seguirá las instrucciones de dicho contrato y evaluará las condiciones legales e impositivas del título de propiedad. Una vez que todos los documentos estén en orden, el intermediario solicitará al comprador que deposite el pago final de la propiedad y adicionalmente será solicitado a ambas partes depósitos para pago de comisiones y honorarios. Como contrapartida por los servicios prestados, el agente escrow que intermedia la operación se llevará una comisión sobre el total de la operación (Money, Time, n.d.).

#### IV. 5. Proceso de compraventa en Nueva Zelanda

Continuando con el análisis del reporte del Banco Mundial sobre el registro de la propiedad, encontramos dentro de los mejores 10 países calificados a Nueva Zelanda. El proceso en este país para registrar una propiedad toma un día, su costo llega a ser inferior al 0,2% del total de la operación y puede ser descrito a través de los siguientes pasos (Williams, 2014):

- 1) **El Acuerdo:** Una vez encontrado el inmueble que se quiere adquirir, el agente inmobiliario prepara un acuerdo declarando detalles de la propiedad, el monto que se pretende pagar, la reserva y cualquier otra condición que se desee especificar, como podrían ser condicionamientos de aprobación del crédito, de la satisfacción del reporte de inspección, entre otros. Una vez presentado el acuerdo, el vendedor decidirá si tomarlo o no.
- 2) **Satisfacción de las Condiciones:** Una vez que el acuerdo es aprobado por el vendedor, se determina que el acuerdo es vinculante, y se procede a satisfacer las condiciones declaradas en el contrato. Generalmente se procede a la inspección de la propiedad, la cual podría reducir el precio ofertado si resulta poco satisfactoria, o incluso podría llegar a cancelar la oferta. Adicionalmente, la municipalidad produce un reporte llamado "Memorándum de Información de Tierra", que contiene toda la información pertinente al inmueble en cuestión. En esta instancia aparece el rol del abogado, quien revisará todos los papeles y documentos por el comprador, si todo se encuentra en orden, le comunicará al abogado del vendedor que el contrato es ahora incondicional, lo que significa que las partes ya no pueden arrepentirse de seguir adelante con la operación.
- 3) **Preparación del Acuerdo Final:** Para esta instancia se le otorga al abogado un poder especial para que puede tramitar los documentos digitales de transferencia de título. Si la compra se encuentra financiada, el banco le enviará los documentos pertinentes al abogado para que los revise y haga firmar por el comprador. La hipoteca aparecerá de forma electrónica en el nuevo título de la propiedad y luego todos los documentos son enviados al banco.

- 4) **Acuerdo Final:** El día del acuerdo, el banco y el comprador le transfieren el dinero a la cuenta escrow del abogado del vendedor con la promesa (por parte del abogado del comprador) que el dinero no será reversado, y al mismo tiempo el abogado del vendedor le envía al abogado del comprador la promesa por la transferencia del título y la entrega de las llaves. Luego, el nuevo título es entregado al comprador y se le informa a la municipalidad quien es el nuevo propietario

## CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo descriptiva, no experimental, con estudio de casos en profundidad. Como instrumentos de recolección de la información se utilizaron:

### V. 1. Encuestas a Compradores y Vendedores

Para llevar a cabo esta herramienta se diseñó una encuesta anónima a través del portal digital SurveyMonkey en la cual participaron 125 personas. La entrevista se focalizó en entender:

1. Valores aproximados de las operaciones
2. Porcentajes de escrituración vs valor real
3. Moneda y medio de pago
4. Percepción de las características del sistema actual

Las encuestas fueron realizadas durante los meses de febrero y marzo del 2017 para operaciones cursadas únicamente dentro de Argentina. La muestra obtenida representa en su mayoría a personas de 30 a 39 años que compraron departamentos de entre 100.000 y 200.000 dólares estadounidenses dentro de la Ciudad de Buenos Aires.

### V. 2. Entrevistas

#### V.2.1. Entrevistas a partes involucradas en el proceso de compraventa de la Ciudad de Buenos Aires

Con la finalidad de comprender en mayor profundidad las generalidades que envisten las operaciones de compraventa de inmuebles, se entrevistaron:

- Un agente inmobiliario que trabaja en la Ciudad de Buenos Aires
- Un gestor notarial con participación en más de ocho mil operaciones inmobiliarias
- Un escribano con jurisdicción en la Ciudad de Buenos Aires y en la Provincia de Buenos Aires

Estas entrevistas proporcionaron un conocimiento generalizado de las operaciones inmobiliarias, las herramientas y medios que se utilizan para ocultar activos, cuales son los montos de estos actos ilícitos, las debilidades detrás de cada herramienta y los antecedentes de fracaso de otras herramientas que se intentaron implementar.

### V.2.2. Entrevista a un agente inmobiliario de Estados Unidos

Uno de los objetivos propuestos por la tesis es entender que herramientas se utilizan en otros países que podrían aplicarse en Argentina, por lo tanto se procedió a una entrevista telefónica y vía mail con un agente inmobiliario o “realtor” del estado de Florida en los Estados Unidos con más de 10 años de experiencia en el mercado. Los objetivos principales se determinaron como:

- ¿Cómo es el proceso de comprar una casa?
- ¿Quiénes intervienen?
- ¿Cuáles son los costos y tiempos aproximados?
- ¿Cómo se paga y a quien le transfieren? (eso es si usan una cuenta escrow, le pagan al banco o directo al vendedor)
- ¿Cuál es el medio formal para registrar la operación?
- ¿Cómo funciona la oficina del registro de la propiedad?

### V.2.3. Entrevistas a compradores de otros países

Con el objetivo de comprender en mayor profundidad los procesos de compraventa de inmuebles de diferentes países y obtener información primaria, se procedió a realizar entrevistas telefónicas y vía mail con compradores de:

- Canadá
- Escocia
- Nueva Zelanda
- México

El propósito principal de las entrevistas fue obtener una comprensión general de cada mercado respecto de los intervinientes, los métodos de pago, los costos y los tiempos y las herramientas de registración. La elección de los países se encuentra relacionada con los modelos investigados que proponían herramientas eficientes, evitándose mercados sudamericanos o con herramientas iguales o inferiores.

## **V. 3. Documentación de operaciones pasadas**

Con el propósito de respaldar los datos extraídos de las entrevistas con las partes involucradas, se pudieron rescatar, de forma anónima, las escrituras de 3 operaciones con una descripción detallada del valor escriturado y del valor real.

## V. 4. Observaciones

### V.4.1. Observación de una operación inmobiliaria

Durante la realización de la tesis, a partir del último trimestre del 2016y hasta el 31 de marzo de 2017, se realizó un seguimiento exhaustivo de una operación inmobiliaria en la que participaron:

- Un comprador y un vendedor
- Un banco financiando la compra por medio de un crédito hipotecario
- Un escribano
- Dos agentes inmobiliarios

Se observaron particularmente los elementos de comunicación, las formas, los tiempos, los costos y las interacciones de cada una de las partes. A partir de estas observaciones, se pudieron descifrar distintos artilugios utilizados para sobrevaluar un inmueble con el fin de incrementar el valor prestable, además de la posibilidad de burlar el sistema por medio de una escritura que no representaba el valor real de venta.

### V. 4.2. Créditos Hipotecarios

En abril de 2017 se analizaron las opciones de crédito que ofrece el Banco Hipotecario.

## CAPÍTULO VI. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

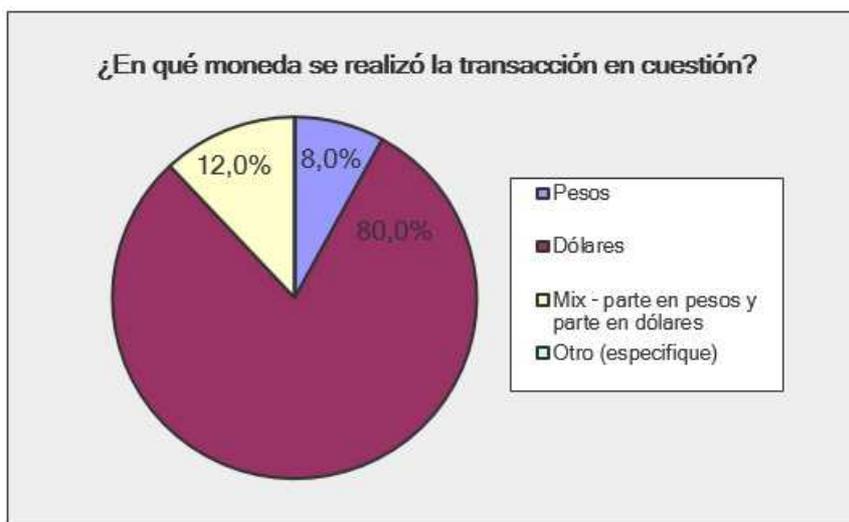
### VI. 1. Encuestas a Compradores y Vendedores

El resultado de las encuestas nos proporciona un entendimiento cuantitativo y cualitativo de las operaciones de compraventa en Argentina.

#### VI. 1.1. Medio de pago

De la investigación primaria extraída de las encuestas a los compradores y vendedores de inmuebles dentro de Argentina, podemos destacar que el 80% de las operaciones se realizaron en efectivo y en dólares estadounidenses. En la figura 12 se infieren que apenas un 8% de las operaciones son puramente en pesos argentinos, mientras que en el 92% hay dólares como medio de pago.

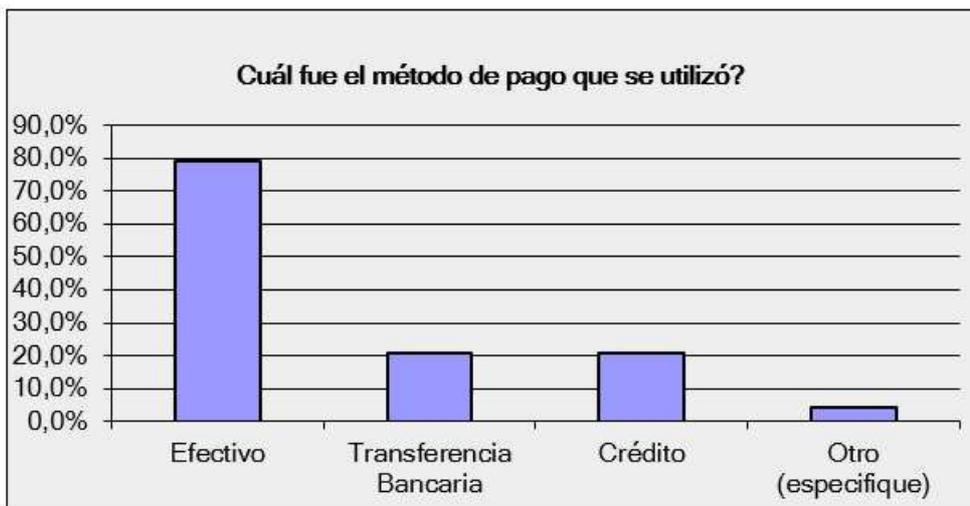
Figura 12: RESULTADO DE ENCUESTA - MONEDA



FUENTE: Elaboración propia

Adicionalmente, en la figura 13 podemos observar que el 80% de las operaciones fue realizado en efectivo mientras que un 20% de las operaciones fueron pagadas con transferencia. Es importante resaltar que las personas que pagaron con transferencia coinciden con la cantidad de operaciones que fueron abonadas con un crédito, por lo que podemos inferir que las operaciones con crédito hipotecario reducen la necesidad de efectivo.

Figura 13: RESULTADO DE ENCUESTA – MEDIOS DE PAGO

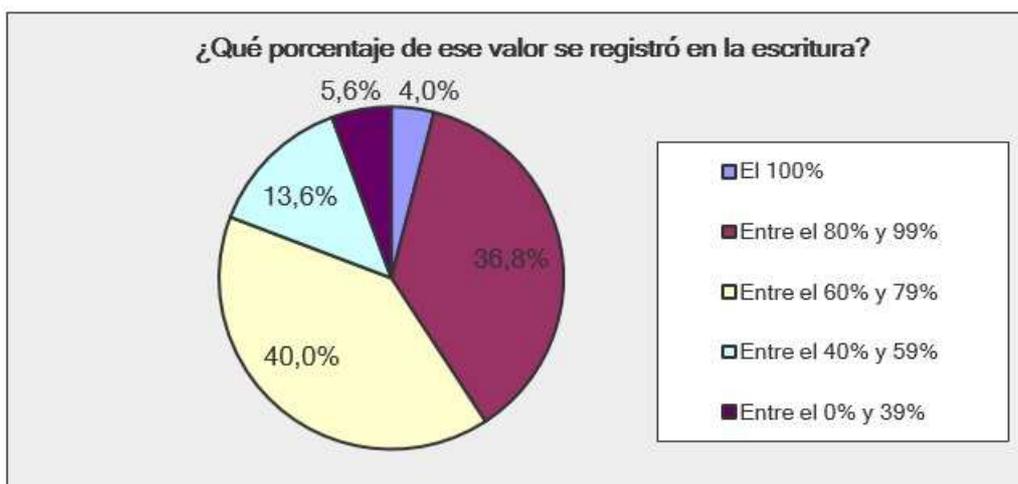


FUENTE: Elaboración propia

VI. 1.2. Porcentajes de escrituración

Tal como fue descrito en el marco teórico, la escritura contiene un valor que pocas veces coincide con el valor real de la operación. En las encuestas se demostró que la subvaluación es una práctica estándar, tal como se observa en la figura 14, apenas el 4% de las operaciones fueron registradas al 100% de su verdadero valor y la mayor parte de la muestra concentra un 40% de las operaciones por un valor entre 40% y 20% inferior al real. Es relevante destacar que casi el 6% de las operaciones se registraron por menos de 40% de su valor real.

Figura 14: RESULTADO DE ENCUESTA - PORCENTAJES

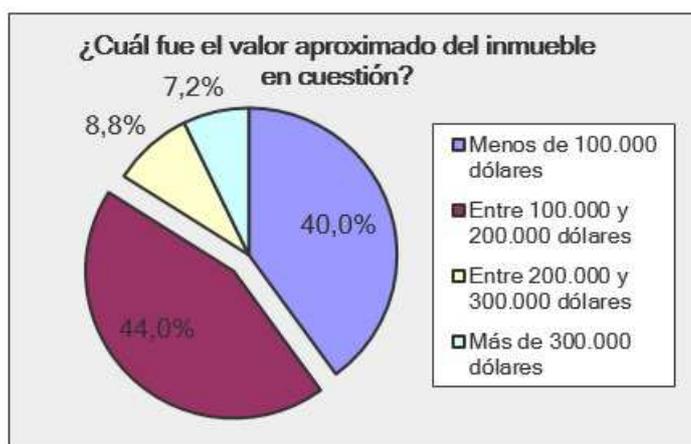


FUENTE: Elaboración propia

### VI. 1.3. Valores de las operaciones

Con el fin de cuantificar los volúmenes de ocultamiento de activos que se generan con la subvaluación de escrituras, se realizó un relevamiento de los montos aproximados. Los resultados arrojan que la mayoría de los inmuebles se comercializan por un valor de entre 100.000 y 200.000 dólares estadounidenses y casi el 10% de las operaciones se realizan por un monto superior a los 300.000 dólares estadounidenses, tal como puede observarse en la figura 15.

Figura 15: RESULTADO DE ENCUESTA - VALORES

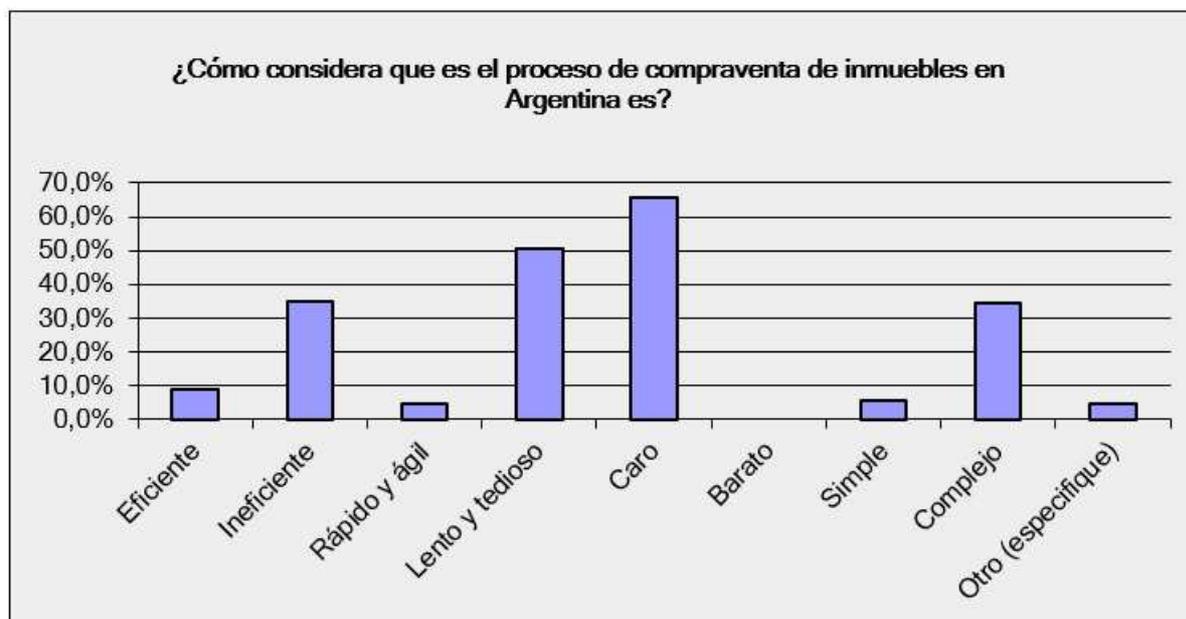


FUENTE: Elaboración propia

### VI. 1.4. Percepciones del sistema

A los efectos de obtener información cualitativa de las experiencias en el proceso de compraventas, se seleccionaron algunas particularidades que describen cual es la percepción del sistema actual. Tal como puede observarse en la figura 16, casi un 70% de los encuestados opinan que el proceso es caro.

Figura 16: RESULTADO DE ENCUESTA - PERCEPCIONES



FUENTE: Elaboración propia

Es destacable que más de la mitad de las personas encuentre que el sistema actual es lento y tedioso y más de un tercio opine que también es ineficiente y complejo. Adicionalmente, las respuestas más interesantes se encuentran en los resultados de los encuestados que se animaron a especificar otras características, de las que se destacan:

- *“Yo no participé mucho. Es tedioso el tema del efectivo... Sé que hay alternativas, pero al momento que compramos nosotros no lo sabíamos”*
- *“Antiguo, nada práctico x obligatorio uso de billetes y de otra moneda”*
- *“Peligroso al tener que trasladar efectivo”*

## VI. 2. Entrevistas

### VI. 2.1. Entrevistas a partes involucradas en el proceso de compraventa de la Ciudad de Buenos Aires

Se condujeron entrevistas a un agente inmobiliario, un gestor notarial y un escribano con el propósito de obtener diferentes visiones de cuestiones relevantes en el proceso de compraventa de inmuebles. Considerando que las 3 partes entrevistadas son protagonistas principales desde lo comercial hasta lo operativo y administrativo, se lograron resultados valiosos que pueden observarse en la figura 17.

Figura 17: ENTREVISTAS AL AGENTE INMOBILIARIO, GESTOR NOTARIAL Y ESCRIBANO

Cuestiones	Agente Inmobiliario	Gestor Notarial	Escribano
Créditos Hipotecarios	El agente describió una situación particular donde la mayoría de los vendedores prefieren evitar compradores con crédito, aunque muchas veces esto depende de la situación respecto a si vende solo para quedarse con el dinero o si está comprando simultáneamente otra propiedad.	En las operaciones de créditos en las que participó, observó que debido a que el banco solo presta el 70% del valor del bien, el comprador se pone en contacto con el martillero que valúa la propiedad para el banco con el propósito de elevar la valuación y obtener un préstamo mayor. El martillero puede aumentar un 10% el valor de la valuación a cambio de 5000 pesos argentinos.	No hay muchos créditos, y los martilleros suelen quitar transparencia a la operación cuando son fácilmente comprados con el fin de sobrevaluar la propiedad.
Medios de pago	Ninguna de las operaciones en las que el agente participó se hizo en pesos, absolutamente todas en dólares, y casi todas en efectivo. Son pocos los casos que el comprador utiliza transferencias, que incluso se realizan en dólares. Este paso tiene un costo elevado que funciona como limitante. Antiguamente se intentó usar el cheque cancelatorio para las operaciones inmobiliarias, pero no funcionó por la desconfianza que existe con los bancos.	Las operaciones son en dólares y en efectivo, de la experiencia del gestor surgen muy pocos casos en los que se realizó una transferencia. Hace unos años se había exigido que todas las operaciones se realicen en pesos argentinos, pero si bien la escritura decía pesos, las partes acordaban realizar la operación en dólares en forma extraoficial.	El 99% de las operaciones se realiza en efectivo y en dólares estadounidenses. Los cheques no funcionaron en parte por el alto costo que involucra.  Las pocas operaciones en pesos que existen se refieren a fideicomisos para inversión. Uno de los limitantes más relevantes para que las partes cancelen la operación mediante transferencia bancaria, es el tiempo que toma la acreditación. En Argentina toma cerca de 8 horas para transferir

	<p>Generalmente los pagos se realizan en una sala especial del banco del vendedor, pero hay veces que las operaciones se cancelan en casas particulares.</p>		<p>dólares entre una cuenta y otra, lo que provoca que no se pongan de acuerdo entre quien paga o firma primero, hay desconfianza.</p>
<p>Escrituras</p>	<p>La experiencia del agente expone que la gran mayoría de las escrituras se realizan al 80% del valor real de la operación. Esta situación mejoró notablemente por la introducción de herramientas como el COTI, considerando que antiguamente se escrituraba por mucho menos. En una primera instancia el COTI era corroborado por la AFIP online desde la página de publicación de las agencias inmobiliarias, pero esto se dejó de hacer. Son muy pocas las escrituras al 100% de su valor real, esta subvaluación, según el agente, tiene su origen en la elevada carga fiscal que tienen los contribuyentes y la necesidad de utilizar dinero no declarado.</p>	<p>Actualmente los escribanos no realizan escrituras por un valor inferior al 65% del real, la gran mayoría de las operaciones registran el 80% del valor real. Es relevante destacar que en ninguna de las operaciones en las que el gestor participó la escritura representaba el 100% del valor real correspondiente a la transacción.</p>	<p>El porcentaje promedio de escrituración es del 80% sobre el valor real, aunque hay veces que es incluso inferior al 60%. Las escrituras son un instrumento fiel y seguro para realizar operaciones inmobiliaria, y el bloqueo de embargo que piden los escribanos cuando tienen una operación es un instrumento muy seguro que evita que durante una operación surjan imprevistos. Todas las escrituras originales se denominan matrices, y son almacenadas en el colegio de escribanos de cada sección. El registro de la Propiedad se queda con un resumen de cada operación y el comprador con una copia de la matriz.</p>
<p>Controles</p>	<p>Tanto los escribanos</p>		<p>Todos los parámetros y</p>

	<p>como las inmobiliarias tienen la obligación de completar el formulario de la UIF, que en el caso de ser una operación inferior a los tres millones de pesos, ese formulario simplemente se archiva. En caso de superar el monto, deben también solicitar una declaración jurada del contador para certificar el origen de los fondos. Esta información es solicitada solo en caso que el sujeto se encuentre bajo una investigación particular, y desde que comenzó a requerirse este control, la UIF nunca le solicitó ningún formulario.</p> <p>Este control es fácilmente burlado considerando que se trata simplemente de un papel que no necesita más que la palabra del comprador, por lo tanto es muy fácil adquirir inmuebles con dinero no declarado. De hecho, la principal razón para subvaluar una escritura es tener la posibilidad de bajar el nivel de control y poder justificarlo con dinero declarado.</p>		<p>particularidades de cada operación se informan a la AFIP mediante un sistema de información llamado CITI. Por lo tanto el fisco tiene información precisa de quien tiene propiedades y no las declara. Adicionalmente se realiza la presentación de los formularios de las normativas UIF por internet, por lo tanto, todos los montos declarados e involucrados en una operación, son informados por el escribano.</p> <p>Adicionalmente el escribano comentó que si bien el informe del COTI ayudo a controlar un poco las operaciones, carece de un control apropiado. Los vendedores y las inmobiliarias fallan a la hora de informar con oportunidad y lo realizan cuando ya es demasiado tarde y saben el precio exacto de la escrituración.</p>
--	---	--	---

<p><b>Valuación</b></p>	<p>Actualmente las valuaciones se encuentran totalmente desactualizadas, no fue suficiente la inclusión de nuevas formas de valuar, como el VHF. Durante un tiempo estuvieron a valores similares a los reales, pero al estar en pesos, fueron fuertemente afectados por la devaluación.</p>	<p>Las valuaciones fiscales representan un valor dolarizado de la propiedad, y considerando que el estado no puede utilizar otra moneda para registrar el valor de los inmuebles, se inventó el VIR. Este valor tiene una gran diferencia con el valor real de la operación porque no se actualiza como debería para seguir los cambios de los verdaderos valores que se operan debido al impacto que podría generar una fuerte suba impositiva.</p>	<p>Las valuaciones fiscales se utilizan para el pago de impuestos, pero a los efectos de las escrituras se utiliza la Valuación Inmobiliaria de Referencia. Este valor lo elabora la AGIP con el fin de cobrar el Impuesto a la Transferencia de Inmuebles. Si bien muchos valores están desactualizados, dicha diferencia no impacta en los controles considerando que para la AFIP no es relevante que el precio de compra sea similar a la valuación.</p>
<p><b>Aranceles</b></p>	<p>Los agentes inmobiliarios suelen cobrar 3% al vendedor y 4% al comprador hasta un 5% si se trata de bienes comerciales. La escribanía cobra del 1% al 2% por su trabajo más gastos</p>	<p>Las inmobiliarias cobran comisiones entre el 4% y 5% al comprador y 3% al vendedor. Los escribanos cobran cerca del 1,5% del valor real al comprado, aunque actualmente incrementan un poco los gastos administrativos para aumentar sus honorarios, esta fue una observación directa del gestor entrevistado.</p>	<p>Los agentes inmobiliarios cobran entre el 3% y el 4% a cada una de las partes. Los escribanos perciben cerca del 2%</p>

FUENTE: Elaboración propia

El Cuadro expone la opinión y visión de las partes sobre créditos hipotecarios, medios de pago, escrituras, controles, valuaciones y aranceles. En lo relativo a los créditos hipotecarios, se tuvieron diferentes ópticas, desde lo comercial el agente inmobiliario destacó la dificultad de conseguir vendedores dispuestos a

atravesar una operación con crédito por los tiempos y medios de pago. Sin embargo, tanto el gestor como el escribano, apuntaron hacia los martilleros con respecto al artilugio para sobrevaluar inmuebles.

En el punto relativo a los medios de pago, las partes tuvieron una opinión casi idéntica, todos destacaron que las operaciones se realizan en dólares y en efectivo, salvo pocas excepciones. Todos coinciden en que las transferencias son costosas, los cheques cancelatorios fracasaron y la desconfianza cultural actúa como barrera.

En lo que respecta a las escrituras, se observa que escriturar al 80% del valor real es lo comúnmente aceptado. Aunque en este punto de destacan dos oposiciones, por un lado en lo que respecta al COTI considerando que el agente inmobiliario confía que redujo de forma considerable la subvaluación, sin embargo el escribano piensa que no tuvo gran impacto. Por el otro en lo que respecta a valores muy bajos de escrituración, tanto el agente inmobiliario como el gestor coinciden que no suelen bajar mucho más que 80%, pero el escribano remarcó que los valores en algunos casos están muy por debajo del 80%.

El tema de los controles tiene una incidencia muy dispar entre los entrevistados, para empezar el gestor no pudo proporcionar información relevante por no participar de elementos de control. Tanto el escribano como el agente inmobiliario tienen una función que cumplir respecto a la información con la UIF, solo que el escribano utiliza un aplicativo online para presentar la información, y el agente inmobiliario archiva el formulario en papel y es entregado a la UIF únicamente por pedido especial. Es relevante mencionar que ambos están obligados a denunciar la operación si sospechan que se trata de dinero ilícito.

Sobre las valuaciones hubo aportes dispares, el agente inmobiliario destacó que se encuentran muy desactualizadas por una cuestión devaluatoria. En cambio el gestor piensa que las valuaciones representan el verdadero valor dolarizado y se mantienen en pesos desactualizadas para no generar un impacto social adverso, por una repentina suba de impuestos. El escribano proporcionó una visión más acotada respecto de sus tareas, considerando que el ITI se calcula sobre el mayor valor entre la VIR y el valor de escritura, cualquier cambio en las valuaciones no tiene un efecto significativo por lo tanto no tiene relevancia ajustarlo.

Finalmente se observa que todos las partes coincidieron que los agentes inmobiliarios cobran comisiones sobre el total de la operación del 3% y el 4% al comprador y al vendedor, y el escribano obtiene cerca del 1,5% sobre el total en concepto de honorarios.

#### VI. 2.2. Entrevista a un agente inmobiliario de Estados Unidos

Según el informe anual del Banco Mundial (The World Bank, 2017), Estados Unidos es un país de 321 millones de habitantes, con un ingreso per cápita de 54.960 dólares estadounidenses y ocupa el puesto

número 36 relativo a la facilidad de registrar la propiedad. En la entrevista se propuso entender los pasos que involucra una operación inmobiliaria, los cuales pueden ser descriptos de la siguiente manera:

1. Encontrar un Agente Inmobiliario por medio de una agencia de bienes raíces, diario, etc
2. Conseguir la pre aprobación del crédito para la hipoteca:
  - a) Los solicitantes tienen que presentar información financiera personal, tal como declaraciones impositivas, historia de crédito, antecedentes de trabajo, etc
  - b) Una vez aprobado, los solicitantes seleccionan el tipo de hipoteca al que califican
  - c) El bróker es compensado con un diferencial de interés adelantado, más otros gastos
3. Una vez que el seleccionado califica para una hipoteca, debe comenzar la búsqueda de una propiedad. Trabaja junto con el agente inmobiliario considerando el presupuesto, locación y características que el comprador prefiera.
4. Una vez que se encuentra una propiedad, se realiza una oferta que contiene lo que se pretende pagar y las condiciones bajo las cuales se pretende comprar. La oferta la presenta el agente inmobiliario o un abogado que el comprador prefiera. De ser necesario, el monto puede renegociarse.
5. Cuando el vendedor y el comprador se ponen de acuerdo en el precio, el comprador debe realizar un deposito en reserva en la cuenta escrow del agente o tercero, quien puede ser una abogado, un agente de títulos o una agencia de bienes raíces. Luego el agente inmobiliario proporciona un plan de fechas dentro del cual deberá detallar todas las fechas contractuales relevantes para completar el proceso de compraventa. Adicionalmente se programa la inspección de la propiedad.
6. El comprador le entrega al bróker de crédito la documentación relevante al contrato para que puede liberar el dinero en la fecha establecida
7. Cuando se obtienen los resultados de la inspección, las partes revisan el reporte y se decide si se avanza con la operación, se cancela o se renegocian el precio y los términos.
8. Una vez que el banco aprueba la aplicación del bróker para el crédito, se archiva como listo o “set for closing”, se determina la fecha definitiva del cierre de la operación.
9. El día del cierre, todas las partes se reúnen y firman los documentos, luego los fondos son transferidos del banco a la cuenta escrow del agente de título o abogado y se entregan las llaves.

Unas de las herramientas más interesantes que nos comentó el agente, puede observarse en la figura 18, extraída de la página Zillow. Es un portal que informa todas las transacciones históricas de cada propiedad, llevando la transparencia a un nivel muy elevado.

Figura 18: TRANSACCIONES HISTÓRICAS DE UNA PROPIEDAD EN ESTADOS UNIDOS

Tax History					Price History			
Find assessor information on the <a href="#">county website</a>								
YEAR	PROPERTY TAXES	CHANGE	TAX ASSESSMENT	CHANGE	DATE	EVENT	PRICE	CHANGE
2015	\$8,724	+5.9%	\$449,067	+8.8%	12/17/16	Listing removed	\$849,900	
2014	\$8,240	+26.0%	\$412,708	+14.1%	09/12/16	Price change	\$849,900	-5.6%
2013	\$6,541	-2.8%	\$361,667	-1.8%	05/17/16	Listed for sale	\$899,990	+53.8%
2012	\$6,727	-0.7%	\$368,417	+0.9%	06/12/14	Sold	\$585,000	+23.2%
2011	\$6,774	-5.1%	\$365,074	+1.5%	03/21/14	Sold	\$475,000	-0.4%
2010	\$7,139	-4.8%	\$359,679	-10.0%	01/27/14	Listing removed	\$476,900	
					01/20/14	Listed for sale	\$476,900	+8.1%
					11/21/13	Sold: Foreclosed to lender	\$441,100	+94.3%
					11/01/94	Sold	\$227,000	

FUENTE: www.zillow.com

Es relevante destacar que el efectivo no es aceptado en las operaciones. Los agentes inmobiliarios son compensados con un porcentaje aproximado de 3% y los honorarios de los abogados los paga cada una de las partes de forma independiente.

### VI. 2.3. Entrevistas a compradores de otros países

Para comprender con mayor profundidad las herramientas que se utilizan en otros países, utilizaremos principalmente la información extraída de las entrevistas que se realizaron a compradores y vendedores de distintos países.

#### **VI. 2.3.1. Canadá**

Según el informe anual del Banco Mundial (The World Bank, 2017), Canadá es un país de 36 millones de habitantes, con un ingreso per cápita de 47.500 dólares estadounidenses y ocupa el puesto número 43 relativo a la facilidad de registrar la propiedad. En este mercado, el 99% de las compras de inmuebles se realizan con financiación, considerando que el valor promedio de un inmueble de Toronto es de 1.200.000 dólares estadounidenses. El acceso al crédito viene de la mano del contacto con una entidad bancaria o con un bróker, que básicamente ofrece el servicio de conseguir opciones crediticias de varios bancos.

El acceso al crédito es relativamente simple, para aplicar es necesario tener una historia de crédito, para lo cual con las tarjetas de crédito y referencias del trabajo es suficiente. La evaluación tiene una duración estimada de dos semanas y el monto del crédito depende principalmente de un cálculo basado en cuatro veces el ingreso bruto de todo el grupo familiar. El crédito puede ser fácilmente del 80% el valor del bien a adquirir, pero el banco puede prestar hasta un 95% del valor en el caso que el cliente opte por adquirir un seguro adicional que se agrega a la deuda. Los plazos prestables son de 5 a 30 años.

Los créditos están orientados a las viviendas de familia, incluso hay beneficios para los que compran por primera vez, considerando que son exentos de abonar el impuesto a la tierra, que asciende al 2%. Pero en los casos que se trate de una inversión, el crédito no puede superar el 80% del valor y la tasa será mayor, adicionalmente el individuo deberá abonar impuesto a las ganancias por la venta. El pago del crédito se realiza por medio de 3 opciones:

- a) Abierto: Donde la tasa es más baja pero tiene el riesgo de fluctuar con los ciclos económicos, ronda en el 2% anual.
- b) Cerrado: Es el caso que se paga un plus para fijar un tasa, la cual actualmente ronda en el 2,7% anual.
- c) Híbrido: Aquí uno está expuesto a la variación pero en el momento que lo elija puede pagar para fijar la tasa.

Una vez que el banco o el bróker comunica al comprador que tiene el préstamo pre aprobado, es momento de contactarse con un agente inmobiliario, el cual cobra cerca de un 3% del total al comprador y 1,5% al vendedor, aunque generalmente el vendedor se termina haciendo cargo de todo el costo. Las ventas podrían realizarse eventualmente sin agente, pagando cerca de 500 dólares estadounidenses para poder publicar la casa y obtener la documentación necesaria para la venta. Aunque no hay riesgo jurídico latente, el volumen de compradores al que se accede es considerablemente menor, lo que dificulta la venta.

Una vez que se encuentra una casa de interés, el comprador realiza una oferta por medio de un documento estándar que tiene dos componentes principales. Por un lado el precio por el cual se quiere adquirir el inmueble y por el otro, los términos en los cuales se pretende comprar. Entre estos términos podemos encontrar el plazo de compra (30, 60 o 90 días), términos de cierre, condicionamiento al acceso definitivo del crédito e inspección de la casa. Este último particularmente podría modificar el precio de oferta en el caso que del informe resulten deficiencias. Finalmente al vendedor se le suele otorgar un plazo de 24 horas para aceptar la oferta o rechazar, si la acepta, el comprador le entrega un depósito al vendedor que suele rondar el 5% del valor de la propiedad. Ese depósito es un cheque que el vendedor cobra únicamente si se concreta la operación, de lo contrario debe devolverlo.

Una vez que el vendedor acepta la oferta del comprador, comienza a correr el reloj para cumplir las condiciones y los términos que se determinaron. Una vez que avanzan sobre los puntos ambas partes quedan legalmente obligadas a realizar la operación y se coordina un día de cierre. Para esta instancia, los agentes inmobiliarios recomiendan un abogado o las partes seleccionan uno de confianza, pero es un abogado especializado en operaciones inmobiliarias, cuyos honorarios rondan 1.500 dólares estadounidenses por operación. Es relevante destacar que el abogado es comparable con el papel que cumple el escribano en el sistema argentino. El abogado, generalmente una semana antes, prepara toda la documentación para que firme el comprador relativo al cambio de titularidad. Adicionalmente el abogado puede realizar una revisión profunda del título de la propiedad que tiene un costo de 150 dólares estadounidenses y proporciona un seguro

que brinda la seguridad que el comprador no tendrá futuros inconvenientes con posibles reclamos de titularidad por parte de terceros.

Luego, el comprador le brinda al abogado la información sobre el banco que aporta el crédito y se acuerda el movimiento de dinero y la entrega de las llaves. El día de la transacción, el abogado del comprador se contacta con el banco y detalla todos los datos relevantes para transferir los fondos a una cuenta escrow intermediaria que administra el abogado. Luego, el abogado del comprador le transfiere al abogado del vendedor el dinero y se coordina la entrega de llaves. Todos los gastos de la operación relativa a comisiones, honorarios y otros gastos son debitados en este momento. En la operación no hay manejo de efectivo, incluso el comprador no tiene acceso directo al dinero prestado por el banco. El sistema tiene bases en instrucciones claras entre el banco y el abogado y los documentos están estandarizados.

### **VI. 2.3.2. Nueva Zelanda**

Según el informe anual del Banco Mundial (The World Bank, 2017), Nueva Zelanda es un país de 4,5 millones de habitantes, con un ingreso per cápita de 40.080 dólares estadounidenses y ocupa el puesto número 1 relativo a la facilidad de registrar la propiedad. Adicionalmente tiene puntaje perfecto relativo a la confianza que proporciona la estructura propuesta para registrar propiedades.

El proceso comienza con la búsqueda por parte del comprador, que suele utilizar revistas, internet o personalmente en una inmobiliaria. La mayoría de las propiedades en venta ofrecen “open homes” una vez por semana, donde los compradores tienen la oportunidad de ver la propiedad. Una vez que se selecciona una casa de interés, el comprador se pone en contacto con el agente inmobiliario que la comercializa y mediante un documento, se presenta la oferta con el precio y las condiciones pretendidas y luego comienzan las negociaciones.

Una vez que la oferta es aceptada, comienza el periodo denominado “bajo contrato”, donde el comprador coordina el crédito con un banco, pide estudios especiales de tierra y construcción para aprobación del seguro y se consigue un abogado. Una vez que se cumplen las condiciones, se procede al pago y entrega de llaves, para lo cual el abogado del comprador coordina con el banco. El banco le transfiere el crédito al abogado, quien deberá pagar al vendedor y las comisiones a los intervinientes. Los honorarios de los abogados suelen rondar los 1.500 dólares estadounidenses por todos los trámites y los demás costos suelen ascender a 2.000 dólares estadounidenses, que suele abonar el banco que aporta el crédito como premio por haber elegido ese banco.

Adicionalmente las casas se pueden vender por subasta, donde se selecciona un día y todos los oferentes realizan sus ofertas, luego la casa es vendida si se ha superado el valor mínimo, en caso contrario se repite la operación la semana siguiente.

### VI. 2.3.2. México

Según el informe anual del Banco Mundial (The World Bank, 2017), México es un país de 127 millones de habitantes, con un ingreso per cápita de 9.710 dólares estadounidenses y ocupa el puesto número 101 relativo a la facilidad de registrar la propiedad. Es interesante observar que México avanzó diez posiciones en este ranking, por lo que está mejorando sus prácticas relativamente con otros países.

Para volcar los resultados de la entrevista, resaltaremos los puntos más relevantes:

- a) Revisión de título: Es uno de los primeros pasos de cada operación, básicamente el vendedor entrega una copia de la escritura y servicios municipales con el objetivo de realizar una investigación en la oficina fiscal. La idea es constatar que el bien no posee inhabilitación y se encuentra en condiciones de ser vendido.
- b) Intervinientes: El banco, en caso de existir crédito y un notario, que es un abogado con funciones similares a las de un escribano de Argentina.
- c) Costos: El costo para transferir es del 4,5% del valor total y el notario tiene una comisión del 1,5% aproximadamente.
- d) Medio de pago: Todas las operaciones se realizan en pesos mexicanos, aun cuando se publican en dólares. No hay operaciones en efectivo, se suele utilizar transferencias y cheques de caja, los cuales son emitidos por el banco y entregados durante la operación de firma.
- e) Registro: Se realiza completamente en papel, como en Argentina. Luego de las firmas, el notario se ocupa de realizar la registración y entre 30 y 60 días después, el comprador retira la escritura.

### VI. 2.3.3. Escocia

Si bien Escocia forma parte del Reino Unido, el sistema propuesto para registrar propiedades es diferente al utilizado en el resto del Reino Unido. Todas las operaciones se realizan por medio de notarios y abogados, uno por parte del comprador y otro por parte del vendedor.

El proceso para adquirir un inmueble comienza cuando el comprador encuentra una casa de interés, las casas son exhibidas por agentes inmobiliarios, donde abogados y notarios representan al vendedor. El comprador realiza una oferta, por medio de su abogado, a la inmobiliaria. Como el sistema funciona como una subasta, la inmobiliaria recibe todas las ofertas, las cuales son abiertas en una fecha determinada. Luego, se comunica a todos los ofertantes quien fue el ganador y por lo tanto, comprador de la propiedad.

El precio de venta es un piso mínimo que se encuentra determinado por un valuador independiente, quien elabora un reporte donde se detallan todas las características estructurales de la casa junto con detalles de arreglos que se pueden llegar a necesitar. Las ofertas se realizan a sobre cerrado y deben ser por encima del valor mínimo determinado. Generalmente el proceso tiene una duración de dos semanas desde el

momento de la publicación hasta la apertura de los sobres. Una vez que se conoce el ganador, el comprador y el vendedor acuerdan el día en el cual la casa debe liberarse, pero generalmente es 30 días después de la apertura de los sobres.

Las compras suelen realizarse 90% financiadas por un banco y 10% con ahorros del comprador. Los montos son transferidos a la cuenta del abogado, quien realizara los pagos correspondientes a la operación y honorarios de intervinientes. El honorario del abogado es un costo fijo y suele rondar los 600 pesos argentinos, y luego hace falta abonar un 2% en concepto de impuesto fiscal. La registración es encuentra centralizada en una oficina del gobierno, quien tiene el detalle de todos los propietarios. El comprador no se queda con ningún papel de titularidad sobre la propiedad.

En el mercado de créditos es posible pedir hasta 3.5 veces tu sueldo bruto anual, sin un tope fijo y el préstamo puede cubrir hasta el 90% del valor total del inmueble. El entrevistado y su familia se mudaron a Escocia y aun siendo extranjeros, les fue muy fácil adquirir recursos para comprar una casa en las afueras de Edimburgo. Las condiciones del préstamo que obtuvo se detallan en la figura 19.

Figura 19: PRÉSTAMO DE BANCO ESCOSES

Banco	HSBC
<b>País</b>	Escocia
<b>Monto</b>	£ 256.000
<b>% de Inmueble</b>	80%
<b>Pago Mensual</b>	£ 1.300 (fijo)
<b>Tasa Anual</b>	3,2%
<b>Plazo</b>	17 años

FUENTE: Elaboración propia

#### VI. 2.4. Resultados de las herramientas utilizadas en otros países

Luego de recorrer los procesos de compraventa de un agente inmobiliario en Estados Unidos y las diferentes experiencias de compradores y vendedores de inmuebles de Canadá, Nueva Zelanda, México y Escocia, vamos a realizar un análisis resumiendo las herramientas más relevantes. Salvo en México, en los restantes países el crédito hipotecario forma partes del proceso, considerando que la gran mayoría de inmuebles se adquiere con la intervención de un banco. Los bancos agregan una importante medida de seguridad respecto las valuaciones, teniendo en cuenta que deben realizar un reporte para respaldar el dinero prestado. Adicionalmente **los créditos se consiguen fácil y ágilmente**, a un plazo mayor y un costo menor, por lo que es muy sencillo y conveniente, generando un impacto social positivo. Además, los montos prestables superan el 70% máximo de Argentina, situándose cerca del 90% del valor del inmueble.

Todos los países, incluso México que podría ser el menos desarrollado, eliminaron completamente el uso del efectivo y realizan todas las transacciones en moneda local. **Los pagos se encuentran bancarizados**, sea mediante un cheque o transferencia bancaria, como en la gran mayoría de los casos. Tanto Escocia como Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda utilizan una cuenta intermediaria para efectuar el pago, y generalmente es el mismo banco que directamente transfiere al abogado o intermediario del vendedor. Este proceso parece solucionar el problema de la desconfianza que limita las transferencias en Argentina, considerando que las partes y los intervinientes se encuentran obligados contractualmente. La herramienta que encontraron en Canadá y Estados Unidos es la **cuenta escrow**, práctica que fue descrita en profundidad en el marco teórico.

Hay dos herramientas que coincidieron en todos los países desarrollados, y son la vinculación contractual durante el proceso y el reporte del estado del inmueble, en este sentido, México es muy similar a Argentina, elaborando una escritura particular de la operación. Además, todos los países, como en Argentina, realizan un estudio de título, pero algunos tienen la opción de **asegurar el título**, que básicamente protege contra contingencias relativas a títulos defectuosos o falsos.

Finalmente, los precios es el ítem con mayor disparidad entre los países seleccionados. El más bondadoso parece ser Nueva Zelanda, que tiene montos fijos determinados y accesibles, los demás países presentan formatos distintos, donde se suele pagar un porcentaje alto para los que comercializan la propiedad.

### VI. 3. Documentación de operaciones pasadas

Con el fin de comprender en términos prácticos como es una escritura y los valores de referencia, se presentan en los ANEXOS I, II y II la documentación de 3 escrituras reales cuyos nombres y datos sensibles fueron eliminados. Los datos más relevantes que surgen del análisis de la documentación son los siguientes:

Figura 20: COMPARACION DE OPERACIONES DOCUMENTADAS

Cuestiones	Operación "A"	Operación "B"	Operación "C"
Valor Real	U\$S 66.000	U\$S 75.000	U\$S 230.000
Valor de escrituración	U\$S 46.000 / \$AR 722.200	U\$S 60.000 / \$AR 900.000	U\$S 95.000 / \$AR 1.450.000
% de Escritura	70%	80%	41%
Valor Fiscal	\$AR 111.765,97	\$AR 85.140,74	\$AR 185.637
% de Valor Fiscal/Real	10,8%	7,6%	5,2%
V.I.R.	\$AR 495.535	\$AR 375.185,44	\$AR 508.789
I.T.I. Pagado	\$AR 10.833	\$AR 13.500	\$AR 21.751

Imp. Sellos Pagado	\$AR 26.000	\$AR 32.400	\$AR 52.200
I.T.I. Real	\$AR 15.543	\$AR 16.875	\$AR 52.658
Imp. Sellos Real	\$AR 37.303	\$AR 40.500	\$AR 126.379
Impuesto perdido	\$AR 16.013	\$AR 11.475	AR\$ 105.086

FUENTE: Elaboración propia

De la documentación analizada en la figura 20 se puede observar que el promedio de escrituración fue del 64%, mientras que las operaciones A y B tienen valores de escrituración más elevados, la operación C se escrituró por un valor muy por debajo del real. Luego de indagar las razones por las cuales sucedió esto, descubrimos que el comprador no tenía dinero declarado y de ser pedido el COTI, la operación hubiese levantado una alarma en la AFIP. Al escriturar por un valor inferior a 1.500.000 pesos argentinos, no hizo falta realizar el COTI. Por lo tanto podemos inferir que los controles de la AFIP pueden ser fácilmente burlados por medio de una práctica tan simplificada como es subvaluar una escritura.

Adicionalmente podemos observar que los valores tanto de las valuaciones fiscales como de las VIR están muy por debajo del valor real o de escrituración. Por ejemplo en la operación B, el inmueble en cuestión tenía un valor máximo según Valor Inmobiliario de Referencia de 375.185,44 pesos argentinos, y si comparamos la VIR con el valor escriturado (900.000 pesos argentinos), la diferencia es de 524.814 pesos argentinos, es decir un 58% inferior. Por lo tanto el fisco detecta por cruzamiento que la valuación no representa un valor razonable y aun así no realiza cambios a efectos de recaudación mensual. En consecuencia podemos concluir que las herramientas actuales de valuación no tienen una utilidad real.

Finalmente la figura 20 expone la pérdida de recaudación impositiva en cada operación inmobiliaria, es decir, lo que se pierde el estado por que permite que las escrituras se puedan subvaluar. La pérdida más elevada se puede detectar en la operación C, donde el estado dejó de recaudar el 3% sobre el valor real de la venta.

## VI. 4. Observaciones

### VI. 4.1. Operación Inmobiliaria

La observación de la operación inmobiliaria tuvo su comienzo en la publicación, en agosto de 2016. El vendedor contactó una importante agencia inmobiliaria para comercializar un departamento de dos ambientes ubicado en las cercanías de Liniers. Durante los primeros meses de publicación, el agente fue convenciendo al vendedor que el precio era demasiado alto y con el fin de atraer más compradores, era

necesario bajarlo. A fines de enero de 2017 apareció un comprador que, mediante contactos personales, había obtenido un crédito en un Banco.

La oferta fue presentada por el agente inmobiliario al vendedor por la suma de 850.000 pesos argentinos, y el vendedor aceptó. El agente explicó que el comprador exigió que la suma se fije en pesos considerando que se trataba de un crédito, y adicionalmente detalló que la suma a escriturar debía realizarse por un importe superior a los efectos de conseguir un monto de crédito mayor.

Luego, el banco contrató un martillero público para valorizar la propiedad, proporcionando un respaldo a los efectos del monto prestable, debido a que el banco suele prestar hasta un 70% del valor del inmueble. Esta valuación será finalmente la que aparezca en la escritura, por lo tanto, con la intervención del crédito se reduce la probabilidad de subvaluar.

El sistema deja un pequeño espacio para que los intervinientes utilicen un artilugio carente de ética y legalidad. El agente inmobiliario sabía cuándo el martillero iba a realizar la valuación, por lo tanto notificó al comprador, quien finalmente contactó al agente valuador. Entre ellos coordinaron incrementar la valuación de la propiedad un 16% sobre el valor de real de venta, por lo que la operación quedó registrada por la suma de 990.000 pesos argentinos. Como contraprestación, el comprador el abonó al martillero una comisión.

El vendedor le entregó toda la documentación pertinente para la operación al escribano, que por tratarse de una compra con crédito, fue elegido por el banco. Y el escribano procedió a realizar los estudios y trámites correspondientes. Finalmente preparó una escritura borrador y se fijó como fecha de operación el 31 de marzo de 2017.

El día de la escritura, las partes se juntaron en una sucursal del banco que proporcionó el crédito para la firma, pago y entrega de llaves. La operación tuvo una duración de 3 horas debido a los trámites propios de un préstamo hipotecarios. La parte vendedora solicitó que el monto se entregue en dólares, por lo que el banco realizó la conversión y le entregó el dinero al comprador. Luego el comprador canceló la operación y el vendedor se fue con el efectivo en un bolso. Es relevante resaltar que a los efectos del presente trabajo, se le solicitó al vendedor que averigüe en el banco para facilitar el pago con un cheque cancelatorio. El banco no trabaja con cheques cancelatorios, por lo tanto no fue posible avanzar sobre ese medio.

Para concluir los resultados obtenidos de la observación, hay que destacar que fue una operación poco común, con un crédito hipotecario y una escritura sobrevaluada. Lo más interesante de haber participado como espectador, fue descubrir fehacientemente la existencia del artilugio descrito para sobrevaluar una propiedad y obtener un crédito superior. La escritura tuvo ciertas complicaciones por la existencia de un usufructo que debía dejarse sin efecto antes de la transferencia, con lo que concluyo que la estructura de las escrituras puede promover falta de transparencia, evidenciando la falta de un sistema más simple.

Respecto a este tema, mientras se realizaba la investigación del marco teórico se encontraron varios casos de estafa en los que intervenía un escribano dando fe de un firmante que no era el verdadero propietario del bien (Capital, 2016).

Adicionalmente es relevante, aunque poco sorpresivo, comentar que la operación se canceló en efectivo y en dólares, los aranceles abonados por el vendedor fueron del 3% y los tiempos se estiraron 60 días sin tener en cuenta el periodo en que la escritura es enviada al colegio de escribanos y registrada en el Registro de la Propiedad.

#### VI. 4.2. Créditos Hipotecarios

En la figura 21 se expone un ejemplo extraído de la calculadora de créditos del Banco Hipotecario durante Abril del 2017. El banco tiene la particularidad de prestar únicamente a sus clientes, lo que actúa como una primera barrera. Como podrá verse en la figura 21, para acceder a préstamos de montos razonables a la hora de adquirir una vivienda el sueldo mínimo es de 73.104 pesos argentinos, muy por encima del ingreso promedio de un argentino calculado por el INDEC de 9.716 pesos argentinos (Jueguen, 2016). Para un sueldo de 30.000 pesos argentinos, el monto prestable asciende a 820.390 pesos argentinos, lo cual es un valor reducido considerando los importes de las propiedades en la Ciudad de Buenos Aires. Adicionalmente, estos créditos están sujetos a una actualización por medio de la UVA, cifra que representa el costo de construcción de un milésimo de metro cuadrado de vivienda. En conclusión, aun con las nuevas medidas que están puestas en práctica para mejorar la calidad de los créditos, todavía estamos lejos de las condiciones otorgadas en países más desarrollados. En el ANEXO V se encuentran más detalles de este cálculo.

Figura 21: PRESTAMO BANCO ARGENTINA

<b>Banco</b>	<b>Hipotecario</b>
<b>País</b>	Argentina
<b>Monto</b>	Hasta \$AR 2.000.000
<b>% de Inmueble</b>	75%
<b>Tasa Efectiva anual</b>	7,12%
<b>Tasa Nominal Anual</b>	6,90%
<b>Ajustable UVA</b>	Si
<b>Plazo</b>	15 años
<b>Sueldo Mínimo</b>	\$AR 73.104

FUENTE: <http://www.hipotecario.com.ar>

## CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES FINALES

Durante las siguientes secciones se desarrollarán respuestas a las preguntas que definen los objetivos de la presente tesis. Luego de haber descrito, a lo largo del marco teórico, los diferentes conceptos que es relevante entender, es momento de aplicar los resultados de la investigación a los objetivos de la presente tesis.

### VII.1. Objetivo: ¿Qué consecuencias acarrea el uso de herramientas que afectan la transparencia en las operaciones de compraventa?

Las principales herramientas que afectan la transparencia son:

- a) **Los medios de pago:** Como ya explicamos anteriormente, las operaciones inmobiliarias en Argentina se realizan en dólares. El hecho que esto sea aceptado y respaldado con una ley, permite que los pagos puedan ser realizados en efectivo y por lo tanto, fuera de los controles inherentes que involucra un pago bancarizado, tal como fue resaltado en el marco teórico. Esta falta de bancarización es uno de los pilares por los cuales las operaciones no son transparentes. Gran parte de los dólares que los argentinos atesoran en sus “arcas privadas” no están declarados en sus Declaraciones Juradas ante la AFIP, tal como pudo observarse en el éxito del blanqueo de capitales, cuya cifra alcanzó los 116.800 millones de dólares estadounidenses (Telem, 2017). Esto provoca que cuando un argentino realiza una operación inmobiliaria, se vea obligado a utilizar varios de sus dólares estadounidenses no declarados, y por lo tanto intente reducir la exposición de los mismos al momento de la confección de la escritura. El pago en efectivo es el medio perfecto para ocultar el verdadero valor de la operación, y el dólar estadounidense es un medio para guardar grandes cantidades de dinero en un espacio reducido.
- b) **Las valuaciones:** Actualmente se encuentran totalmente desactualizadas, por lo tanto el estado pierde una importante herramienta a la hora de controlar los valores de las operaciones. Esta falta de control permite que no se produzca una alarma a la hora de registrar una propiedad por un valor considerablemente menor.
- c) **Las escrituras:** Son una herramienta poderosa para subvaluar o sobrevaluar operaciones. El escribano se encuentra presente cuando cuentan el dinero y tiene completo conocimiento del verdadero valor del bien, aun así firma el documento, validando la operación. La escritura es el documento definitivo de cada operación y respalda su veracidad, por lo tanto algo ilícito se vuelve automáticamente legal. Finalmente, cada escritura puede ser un universo de diferentes cuestiones que no prestan transparencia a la hora de realizar un estudio de titularidad.

Ahora bien, luego de haber resaltado cuales son las herramientas principales que afectan la transparencia en las operaciones, es momento de entender cualitativamente y cuantitativamente, que efectos y consecuencias tienen.

#### VII.1.1. Lavado de dinero y narcotráfico

La posibilidad de abonar en efectivo y realizar escrituras por un importe inferior al real proporciona una herramienta perfecta lavar dinero. Tal como es descrito en un estudio de la UBA (Mario Wainstein, 2002), las ventas fraudulentas consisten en comprar un inmueble con dinero ilícito y declarar la operación por un importe inferior al real, abonando la diferencia “por debajo de la mesa” en efectivo. Luego el lavador revende la propiedad al valor real, justificando las ganancias obtenidas. Este mecanismo se apoya en que culturalmente todos los argentinos realizan operaciones registrando un importe menor, por lo que es muy difícil distinguir el narcotraficante de aquel que obtuvo sus ingresos lícitamente.

#### VII.2.2. Mercado no bancarizado y créditos hipotecarios

El círculo vicioso se retroalimenta, considerando que las personas cuando venden un inmueble por un importe inferior al real, obtienen dólares que no pueden declarar. Por lo tanto ese dinero no puede ser incluido en el sistema bancario con facilidad, y probablemente prefieran utilizarlo comprando un nuevo inmueble donde se repita la subvaluación. Incluso puede comprar otro inmueble como inversión al solo efecto de poder utilizar ese dinero no declarado, lo que incrementa los precios de forma poco natural.

Consecuentemente, los bancos no tienen suficientes depósitos para otorgar créditos, y aquellos que no tienen suficientes ahorros para comprar de contado, se alejan de la posibilidad de adquirir una propiedad. Pudimos observar que en otros países el sistema de créditos facilita a una persona la compra de una casa, de forma económica y sostenible. En la Argentina esto no sucede, es realmente difícil calificar para un préstamo. Los pocos préstamos que se otorgan no cubren el valor de mayoría de los inmuebles de la capital federal y se obtienen a una tasa de interés difícilmente alcanzable por los interesados. En las entrevistas a compradores pudimos identificar una persona que durante más de 12 meses intentó sin éxito conseguir un crédito hipotecario, destacando que el mejor de los créditos que trataba de conseguir, no cubría el 50% del valor del departamento que intentaba adquirir.

Aun consiguiendo el crédito, es realmente difícil conseguir vendedores dispuestos a atravesar por el proceso que significa un comprador con crédito hipotecario. El hecho que el pago y la valuación surjan de una entidad bancaria, limita al vendedor de subvaluar la propiedad e incluso de recibir el valor en dólares (Dalto, 2009). De esto podemos inferir que la falta de crédito hipotecario le quita un nivel de seguridad a las operaciones de compraventa de inmuebles.

### VII.2.3. Seguridad física de los individuos

La gran mayoría de las operaciones se realizan en efectivo. Esta práctica involucra que las personas deben ir y salir del banco con grandes cantidades de dinero en sus bolsillos. Si bien los vendedores generalmente no se encuentran expuestos a este peligro considerando que el pago se realiza en su banco, donde pueden tener una caja de seguridad, la practica pone en la mira a los compradores. El método de salideras o entraderas bancarias es comúnmente empleado para interceptar individuos de los cuales se tiene conocimiento que cargan grandes cantidades de dinero. Por lo tanto, todo el sistema de herramientas propuesto en Argentina pone en riesgo a las personas de forma evidente.

### VII.2.4. Recaudación Impositiva

Según los datos recopilados de las entrevistas con los agentes inmobiliarios y los compradores, una de las principales razones para subvaluar los inmuebles es la importante carga impositiva que impone el fisco argentino y percepción negativa sobre la contraprestación recibida a partir del pago de los impuestos. Lo cierto es que el estado podría reconfigurar la propuesta fiscal, si los ingresos se obtienen de fuentes distribuidas de forma eficiente. Si las operaciones se encuentran registradas al 100% y los valores declarados son los reales, el fisco percibiría un incremento en la recaudación en los siguientes impuestos:

- ITI o Impuesto a la Transferencia de Inmuebles, en cada operación inmobiliaria.
- Impuesto a los sellos, en cada operación inmobiliaria.
- Impuestos municipales o ABL, todos los bimestres.
- Impuesto a los Bienes Personales, por el diferencia entre el valor real y el declarado actualmente y por la falta de declaración de los dólares “debajo del colchón”.
- Impuesto a las Ganancias, por la venta de inmuebles societarios.

Al incrementar la base imponible, todas las alícuotas podrían reducirse sin afectar la recaudación actual, este espacio que pierde el fisco es producto del ocultamiento de los activos y valores de los inmuebles. Solo para tomar una medida, la figura 22 propone un calculo basado en los números extraídos de la investigación y del reporte inmobiliario (Reporteinmobiliario, 2016), las formulas de todos los cálculos pueden encontrarse en el ANEXO V.

Figura 22: CALCULO DE VALOR PERDIDO

<b>Valor Promedio de Operación</b>	<b>U\$S 162.000 (ponderado de Encuestas)</b>
<b>% del valor real que figura en la escritura (promedio ponderado)</b>	73% (según Encuestas)
<b>Subvaluación Promedio</b>	U\$S 43.675
<b>Cantidad Anual de Escrituras Promedio Últimos</b>	54.572 (según Reporte Inmobiliario)

<b>10 años solo en CABA</b>	
<b>Total Subvaluación</b>	U\$S 2.383.443.014
<b>Valor Fiscal Promedio / Real</b>	7,87% (sobre Valores Operación A, B y C)
<b>Valor Fiscal Promedio</b>	U\$S 12.749
<b>VHR Promedio tomando Multiplicador x4</b>	U\$S 50.998
<b>Pérdida de Valor Declarable en AFIP</b>	U\$S 149.251
<b>Pérdida Total de Valor Declarable</b>	U\$S 8.144.925.572
<b>Impacto Anual en ITI (1,5%)</b>	U\$S 35.751.645
<b>Impacto Anual en Sellos (3,6%)</b>	U\$S 85.803.948
<b>Impuesto a los Bienes Personales (1%)</b>	U\$S 81.449.256
<b>Total de Pérdida Anual solo en CABA</b>	U\$S 203.004.849

FUENTE: Elaboración propia

Es considerable destacar que para el cálculo del Impuesto a los Bienes Personales el valor que debe tomarse es el mayor entre el valor fiscal o el valor de escritura, aunque la realidad es que la gente suele tomar el fiscal para el cálculo. El VFH se había considerado como mínimo valor contra el valor de escritura, pero este método fue desestimado según averiguaciones en el Consejo Profesional de Ciencia Económicas de la Ciudad de Buenos Aires. Adicionalmente se promedió el 1% de alícuota, teniendo en cuenta que el mínimo es 0,5% y el máximo 1,75%.

El valor que alarma es la pérdida que, según la figura 22, solamente en la Ciudad de Buenos Aires asciende a 203.004.849 dólares estadounidenses, o al tipo de cambio de la fecha unos 3.167 millones de pesos argentinos. Si comparamos este valor con el presupuesto total calculado para el año 2017 (Hacienda, 2016) que asciende a 178.223 millones de pesos argentinos, obtenemos que la pérdida se calcula en el 1,8% del total del presupuesto anual de la Ciudad de Buenos Aires.

## VII.2. Objetivo: ¿Qué herramientas y metodologías se aplican en Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Escocia y México que ayudan a mejorar la transparencia de la operatoria de compra venta de inmuebles?

Tal como puede inferirse de los procesos de compraventa en otros países, existen una variedad de herramientas simples y transparentes que pueden facilitar las operaciones. Entre estas herramientas podemos destacar:

- a) **Método de pago:** Todas los ejemplos observados tienen sus operaciones completamente bancarizadas y en moneda del país donde se produce la operación. Con o sin intervención de una entidad que financie la compra, todos los pagos se realizan con transferencia o cheque certificado, no hay efectivo.

- b) **Seguro de título:** Tal como fue descrito en el marco teórico, el seguro de título es una herramienta económica que facilita el respaldo sobre el verdadero propietario del bien.
- c) **Abogados:** En ningún ejemplo participó un escribano o figuras con poderes públicos. El papel del abogado facilita las operaciones y la transparencia. Se le otorgan ciertos poderes y tienen obligaciones claras.
- d) **Cuentas intermediarias:** La mayoría de los países entrevistados utiliza cuentas intermediarias del abogado para realizar la operación. Esto separa la desconfianza que puede surgir de una falta de pago posterior a la firma de transferencia de titularidad.
- e) **Oferta formal:** Hemos observado que se utilizan documentos estándar para realizar una oferta formal, esto regulariza y facilita la confianza y la transparencia.
- f) **Tiempos claros:** Puede determinarse como una herramienta útil, que se elabora un contrato en el cual se establecen los tiempos que debe durar la operación, comprometiendo a las partes a cumplir sus obligaciones. Esto evita el actual desconocimiento que sufren compradores y vendedores de Argentina.
- g) **Financiación:** La facilidad que tienen los compradores de obtener un crédito también es una herramienta útil a la hora de hacer que la operación sea más clara y dinámica, además de ser considerablemente más accesibles que en Argentina.
- h) **Informe de la propiedad:** Algunos países utilizan esta herramienta con el fin de declarar el estado del bien, a partir de lo cual se podrían realizar ajustes en el precio ofertado. El reporte es realizado por un tercero independiente e indica una valuación del bien. Considerando que el reporte es oficial, es una forma de establecer un valor real del bien a los fines fiscales.
- i) **Costos:** Los costos son considerablemente menores a los existentes en Argentina.
- j) **Registro de la propiedad:** El registro electrónico se posiciona como una gran ventaja a la hora de ganar tiempos y generar archivos públicos de fácil acceso.
- k) **Limitaciones a los inversores:** Tal como fue descrito en el caso de Canadá, aquellos individuos que opten por adquirir más de un inmueble con el fin de alquilarlo o utilizarlo como inversión, deberán pagar un precio mayor sobre el crédito y abonar impuesto a las ganancias sobre la venta.

### **VII.3. Objetivo Principal: ¿Qué herramientas y metodologías se pueden implementar para mejorar la transparencia de las operaciones de compraventa de inmuebles en la Ciudad de Buenos?**

El resultado principal del presente trabajo se resume en la respuesta a esta pregunta, de manera que sirva de base para un proyecto del gobierno a los efectos de mejorar la situación descripta. En la investigación llevada a cabo a lo largo de la tesis hemos encontrado que se han realizado intentos por introducir métodos de pago bancarizados, por obligar por ley a que las operaciones sean en pesos o incluso por actualizar los valores de las propiedades. Mi conclusión es que se tienen que implementar un conjunto de cambios orientados estratégicamente para mejorar la situación actual, de manera que un cambio este apoyado por

el otro. No es posible obligar a la gente a transferir los pagos y no permitir que el banco transfiera más de 500.000 pesos argentinos o cobrar una comisión excesiva.

Por lo tanto, vamos a describir las herramientas y metodologías en subtítulos, considerando que los cambios propuestos deberían realizarse de forma ordenada y conjunta.

### VII.3.1. Medios de Pago

Los pagos deben ser obligatoriamente bancarizados, en una primera instancia indistintamente pesos argentinos o moneda extranjera, pero en el segundo caso, la transferencia deberá ser entre cuentas de la misma moneda. A los efectos, los bancos deberán proporcionar la posibilidad de realizar transferencias ilimitadas con autorizaciones particulares para la transacción, y las mismas tienen que estar programadas y aprobadas con anterioridad, para que sean inmediatas. Al respecto, una de las herramientas utilizadas en otros países que encuentro de gran utilidad es la cuenta intermediaria o escrow. Los mismos bancos podrían ofrecer este servicio subvencionado por el gobierno, con el propósito principal de incrementar la confianza entre las partes.

### VII.3.2. Escrituración y Registración

Inicialmente las operaciones deberían estar cargadas en un documento simple, único y vinculante que el banco reconozca en conjunto con el escribano para respaldar la operación, de manera que asegure la entrega de las llaves, el pago y la firma de la escritura final, la cual deberá coincidir en valores con los registrados en el documento vinculante. No propongo cambios para la escritura, considerando que si se realizan estos cambios, no se podrá subvaluar ni sobrevaluar. Adicionalmente los escribanos aportan conocimiento y seguridad en las operaciones. Con respecto a los registros, considero que un primer paso importante hacia la digitalización es comenzar a respaldar todas las operaciones en un registro único electrónico, tal como sucede en otros países.

Es relevante destacar que para aquellos que quieran vender una propiedad por un valor inferior al de plaza por cuestiones de emergencia, se deberá exponer una explicación justificada, y aquel que compra podría estar sujeto a pagar impuestos a las ganancias al momento de vender, como sucede en países más desarrollados.

### VII. 3.3. Valuación

No es sostenible realizar en el corto plazo un relevamiento completo de todas las propiedades de la Ciudad de Buenos Aires, pero considerando el impacto descrito anteriormente, tanto económico como en términos de control de operaciones, propongo que en una primera instancia, se utilicen los precios informados en las ventas reales. Conceptualmente la Ciudad de Buenos Aires tendría que armar un mapa de todas las operaciones, aportando la información necesaria para calcular, mediante algoritmos, los

precios de propiedades de similares características. Este sistema de mapeo tiene una base similar al utilizado en Estados Unidos por el portal Zillow, tal como fue descrito en la investigación. Adicionalmente recomiendo que se emplee una cuadrilla de martilleros que trabajen para el Gobierno de la Ciudad y releven aleatoriamente propiedades con el fin de realizar un cruzamiento y validación con los calculados en el sistema.

Finalmente, es relevante que los precios publicados por las inmobiliarias tenas razonabilidad con el valor transferido al cierre de la operación, de forma similar al COTI pero agregando el control del banco. Estas publicaciones podrían agregar información al sistema de mapeo de valores inmobiliarios propuesto. La implementación del sistema podría tener un efecto positivo en el control de precios de alquileres, pero esta temática escapa nuestro análisis.

#### VII. 3.4. Legislación y Fiscalización

En primera instancia, considerando que la AFIP tiene información de todas las transacciones gracias a los reportes de los escribanos, que ahora podrían también cruzarse con el contrato vinculante presentado en el banco, es momento de darle utilidad a esa información. Ya comentamos sobre la pérdida que sufre el fisco por que las declaraciones de Bienes Personales se realizan considerando la valuación fiscal, ahora es tiempo que la AFIP indique de oficio el valor verdadero del bien, que surge de la escritura, y el contribuyente deberá confirmar o presentar un informe especial si no está de acuerdo.

Adicionalmente me parece que la propuesta empleada en Canadá relativa al pago del Impuesto a las Ganancias sobre los inmuebles que no sean de vivienda única es una práctica que debería utilizarse en Argentina. La idea no es únicamente incrementar la recaudación, sino también crear una barrera a la inversión inmobiliaria e incentivar inversiones bancarizadas, alimentados un círculo virtuoso.

## BIBLIOGRAFÍA

- Administración Gubernamental de Ingresos Públicos. (Julio de 2014). *ANEXO - RESOLUCIÓN N° 3-AGIP/15: ANEXO I VALUACIÓN FISCAL HOMOGÉNEA (VFH) Metodología de Cálculo*. Obtenido de <http://data.triviasp.com.ar/files/parte4/ragipgcba315anexoI.pdf>
- Administración Gubernamental de Ingresos Públicos. (s.f.). *ANEXO I METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL VIR*. Obtenido de <http://data.triviasp.com.ar/files/parte3/ragipgcba1414anexoI.pdf>
- Altman, M. (18 de Abril de 2015). *Propiedades: El mercado, a la espera de un cambio*. Obtenido de La Nación Web site: <http://www.lanacion.com.ar/1785323-el-mercado-a-la-espera-de-un-cambio>
- Bazán, A. (04 de Octubre de 2007). *Notas: Es negocio comprar una propiedad en boca de pozo*. Obtenido de Iprofesional Web Site: <http://www.iprofesional.com/notas/54600-Es-negocio-comprar-una-propiedad-en-boca-de-pozo>
- Belatti, C., & Vladimirsky, M. (30 de Julio de 2011). *Blog: LA ESCRITURA PUBLICA. SU IMPORTANCIA PRACTICA*. Obtenido de Respuestas Jurídicas Online Web site: <http://respuestasjuridicasonline.blogspot.com.ar/2011/07/la-escritura-publica-su-importancia.html>
- Bercovich, A., & Rebossio, A. (2013). *Estoy Verde*. Buenos Aires: Aguilar.
- Borka, M. (5 de Octubre de 2004). *Locación Inmobiliaria: Un Recorrido por Más de 80 Años de Emergencia. La Ley*.
- Borka, M. (10 de Marzo de 2015). *La emergencia locativa en el derecho. Su vinculación con los modelos económicos, sociales y políticos*. Obtenido de Sistema Argentino de Información Jurídica Web site: <http://www.saij.gov.ar/marcelo-borka-emergencia-locativa-derecho-su-vinculacion-modelos-economicos-sociales-politicos-dacf150193-2015-03-10/123456789-0abc-defg3910-51fcanirtcod>
- Capital, L. (21 de 10 de 2016). *La Capital*. Obtenido de La Capital: <http://www.lacapital.com.ar/policiales/uno-los-escribanos-imputados-la-megaestafa-fue-procesado-otra-causa-n1267316.html>
- Ceteri, J. L. (10 de Junio de 2015). *Notas: Los Medios de Pago y la Ley Antievasión*. Obtenido de Eco-nómicas Web site: <http://eco-nomicas.com.ar/9093-los-medios-de-pago-y-la-ley-antievasion>
- Clarín. (13 de Enero de 2001). *Notas: Los inmuebles se podrán pagar en efectivo*. Obtenido de Clarín Web site: [http://www.clarin.com/economia/inmuebles-podran-pagar-efectivo\\_0\\_ry9bqbFx0Fx.html](http://www.clarin.com/economia/inmuebles-podran-pagar-efectivo_0_ry9bqbFx0Fx.html)
- Clarín. (18 de Marzo de 2017). *Economico: AFIP busca poner fin al uso de efectivo en operaciones inmobiliarias*. Obtenido de Clarín Web site: [http://www.clarin.com/ieco/afip-busca-poner-fin-uso-efectivo-operaciones-inmobiliarias\\_0\\_BJpTZRqje.html](http://www.clarin.com/ieco/afip-busca-poner-fin-uso-efectivo-operaciones-inmobiliarias_0_BJpTZRqje.html)
- Colegio de Escribanos. (27 de Octubre de 2011). Obtenido de Colegio de Escribanos Web site: [https://www.colegio-escribanos.org.ar/noticias/2011-10-27-UIF-Instructivo\\_Nuevo\\_RSM.pdf](https://www.colegio-escribanos.org.ar/noticias/2011-10-27-UIF-Instructivo_Nuevo_RSM.pdf)
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Bs. As. . (1 de Abril de 1981). *Documentos: Código de ética*. Obtenido de Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Bs. As. Web Site: <http://www.consejo.org.ar/elconsejo/documentos/codigoetica.pdf>
- Cruces, J. J. (1 de Junio de 2009). *Opinión: El camino de los créditos*. Obtenido de La Nación Web site: <http://www.lanacion.com.ar/1134322-el-camino-de-los-creditos>

- Cruces, J. J. (13 de Octubre de 2010). *Economía: Un alquiler en Bs. As. rinde igual que un bono de EE.UU.*. Obtenido de Ambito Financiero Web site: <http://www.ambito.com/547855-un-alquiler-en-bs-as-rinde-igual-que-un-bono-de-eeuu>
- Cruces, J. J. (20 de Agosto de 2015). *El Precio de la Reactivación Inmobiliaria*. Obtenido de <http://www.exporealestate.com.ar/presentaciones/Juan%20Jose%20Cruces%20en%20Expo%20Real%20Estate%20-%20NEW.pdf>
- Cruces, J. J. (Marzo de 2016). *Argentina's Residential Real Estate Sector: A Magnet for Savings amidst Mistrust in Traditional Investment Vehicles*. Inter-American Development Bank, Department of Research and Chief Economist.
- Curtis, G. (14 de Diciembre de 2016). *Articles: Attention Home Buyers: Why You Need a Lawyer*. Obtenido de Investopedia Web site: <http://www.investopedia.com/articles/mortgages-real-estate/08/real-estate-attorney.asp>
- Di Rosa Propiedades. (s.f.). *Preguntas Frecuentes*. Obtenido de Di Rosa Propiedades Web site: <http://dirosapropiedades.com.ar/pagina/las-dudas-mas-frecuentes>
- Dr. Miglino, J. (8 de Mayo de 2016). *Magazine: Estafas con departamentos en pozo, te decimos qué hacer*. Obtenido de Defendamos Buenos Aires ONG blogspot: <http://defendamosbuenosaires.blogspot.com.ar/2014/08/estafas-con-departamentos-pozo-te.html>
- Editorial Errepar. (14 de Octubre de 2015). *Información de Interés: Valuación de inmuebles en la CABA*. Obtenido de Errepar Web site: <https://blog.errepar.com/2015/10/14/valuacion-de-inmuebles-en-la-caba/>
- El Cronista. (17 de Junio de 2016). *Finanzasmercados: Sturzenegger, el subsidio del ahorrista al deudor y cuánto rindió invertir desde 1981*. Obtenido de El Cronista Web site: <http://www.cronista.com/finanzasmercados/Sturzenegger-el-subsidio-del-ahorrista-al-deudor-y-cuanto-rindio-invertir-desde-1981-20160617-0086.html>
- Escribanía Ponso. (s.f.). *Definiciones: la escritura pública*. Obtenido de Escribanía Ponso Web site: <http://www.escribaniaponso.com.ar/definiciones/la-escritura-publica.html>
- Federal Reserve. (Octubre de 1996). *The Location of US Currency: How much is abroad? Federal Reserve Bulletin*. Obtenido de [https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/1990s/frb\\_101996.pdf](https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/1990s/frb_101996.pdf)
- Fisher, R., Patton, B., & Ury, W. (1993). *Si....de acuerdo! Como negociar sin ceder*. Norma.
- Gama Propiedades. (s.f.). *Servicios: Guía del inversor*. Obtenido de Gama Propiedades Web site: <http://www.gamapropiedades.com/servicios/guia-para-la-escritura.php>
- Gomez Picasso, G., & Rozados, J. (2006). *Tasación de inmuebles, el valor de mercado*. Ciudad de Buenos Aires: Bienes Raíces Ediciones, BRE.
- Greeley, B. (15 de Mayo de 2013). *BoombergBusinessweek: Articles: Argentines Hold More Than \$50 Billion in U.S. Currency. Here's How We Know*. Obtenido de Bloomberg Web site: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-05-15/argentines-hold-more-than-50-billion-in-u-dot-s-dot-currency-dot-heres-how-we-know>
- Hacienda, M. d. (27 de 12 de 2016). *Ciudad de Buenos Aires*. Obtenido de Ciudad de Buenos Aires: <http://www.buenosaires.gob.ar/noticias/la-legislatura-portena-aprobo-el-presupuesto-2017>
- Iprofesional. (2 de Febrero de 2008). *Notas: Cuáles son las estrategias más usadas para vender propiedades*. Obtenido de Iprofesional Web Site: <http://www.iprofesional.com/notas/61411-Cules-son-las-estrategias-ms-usadas-para-vender-propiedades>
- Iprofesional. (17 de Noviembre de 2010). *Impuestos: Ajustan la forma de calcular los valores de referencia para venta de inmuebles porteños*. Obtenido de Iprofesional Web site:

- <http://www.iprofesional.com/notas/107343-Ajustan-la-forma-de-calcular-los-valores-de-referencia-para-venta-de-inmuebles-porteos>
- Iprofesional. (1 de Junio de 2011). *Notas: Impuestos*. Obtenido de Iprofesional Web site: <http://www.iprofesional.com/notas/116848-Advierten-diferencias-de-criterios-de-la-AFIP-al-aplicar-controles-sobre-la-compraventa-de-inmuebles>
- Iprofesional. (9 de Abril de 2013). *Impuestos: A días de presentar Bienes Personales no se sabe cómo valorar los inmuebles porteños*. Obtenido de Iprofesional Web site: <http://www.iprofesional.com/notas/158081-A-das-de-presentar-Bienes-Personales-no-se-sabe-cmo-valorar-los-inmuebles-porteos>
- Iprofesional. (19 de Marzo de 2017). *Actualidad: Pagos electrónicos en vez de cash, foco de AFIP para operaciones inmobiliarias*. Obtenido de Iprofesional Web site: <http://www.iprofesional.com/notas/247182-Pagos-electronicos-en-vez-de-cash-foco-de-AFIP-para-operaciones-inmobiliarias>
- Jueguen, F. (25 de 10 de 2016). *La Nacion*. Obtenido de La Nacion: <http://www.lanacion.com.ar/1950318-oficial-el-ingreso-promedio-de-los-argentinos-esta-en-9716>
- La Gaceta. (23 de Noviembre de 2010). *Economía: Qué es y para qué sirve el cheque cancelatorio*. Obtenido de LA Gaceta Web site: <http://www.lagaceta.com.ar/nota/409599/economia/que-para-sirve-cheque-cancelatorio.html>
- La Nación. (15 de Julio de 2013). *Política: Blanqueo de Capitales: Cómo funcionan los ROS, los reportes de operaciones sospechosas de la UIF*. Obtenido de La Nación Web site: <http://www.lanacion.com.ar/1601220-como-funcionan-los-ros-los-reportes-de-operaciones-sospechosas-de-la-uif>
- Lepore Propiedades. (13 de Marzo de 2008). *Notas actualidad inmobiliaria: Operaciones Simultaneas*. Obtenido de Lepore Propiedades Web site: <http://leporepropiedades.com.ar/notas-actualidad-inmobiliaria/16-Operaciones-Simultaneas.htm>
- Lepore Propiedades. (10 de Marzo de 2010). *Notas: Valor Inmobiliario de Referencia*. Obtenido de Lepore Propiedades Web site: <http://leporepropiedades.com.ar/notas-actualidad-inmobiliaria/37-Valor-Inmobiliario-de-Referencia.htm>
- Llave operativa aduanera. (1 de Abril de 2011). *Detalle de la norma RE-51-2011-UIF*. Obtenido de Llave operativa aduanera Web site: <http://www.loa.org.ar/legNormaDetalle.aspx?id=14657>
- Martin, J. (27 de Febrero de 2015). *Bienes Personales: valuación fiscal de los inmuebles en CABA*. Obtenido de MARTIN BENITEZ CONTADOR PUBLICO NACIONAL Web site: <https://cpnmartinbenitez.wordpress.com/2015/02/27/bienes-personales-valuacion-fiscal-de-los-inmuebles-en-caba/>
- Microjuris. (9 de Septiembre de 2015). *Protege tu hogar: Los seguros de título de propiedad*. Obtenido de Microjuris Web site: <https://aldia.microjuris.com/2015/09/09/protege-tu-hogar-los-seguros-de-titulo-de-propiedad/>
- Mignone Propiedades. (s.f.). *Preguntas Frecuentes: ¿Qué debe figurar principalmente en la reserva?* Obtenido de Mignone Propiedades Web site: <http://www.amignone.com.ar/servicios-inmobiliarios/preguntas-frecuentes-operaciones-inmobiliarias.html>
- Ministerio de Desarrollo Urbano Secretaría de Planeamiento de la Ciudad de Buenos Aires. (s.f.). *2001-2012 Relevamiento de mercado inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires*. Obtenido de Secretaría de Planeamiento de la Ciudad de Buenos Aires Web site: <http://www.ssplan.buenosaires.gov.ar/documents/10años.pdf>

- Ministerio de Justicia y Derechos humanos de la Nación. (5 de Mayo de 2000). *Información Legislativa*. Obtenido de Ministerio de Justicia y Derechos humanos de la Nación Web site: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/62977/texact.htm>
- Money, Time. (s.f.). *Money 101: Everyday Money: Buying a Home: How Does an Escrow Account Work?* Obtenido de Money, Time Web site: <http://time.com/money/collection-post/2792060/how-does-an-escrow-account-work/>
- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. (s.f.). *Obtener respuestas: ¿Qué es el seguro de título de propietario?* Obtenido de Oficina para la Protección Financiera del Consumidor Web site: <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/c/comprar-una-casa/164/que-es-el-seguro-de-titulo-de-propietario.html>
- OLVEIRA, D. (31 de Marzo de 2015). *Notas: En la Ciudad de Buenos Aires, la valuación de inmuebles para Bienes Personales es superior*. Obtenido de El Cronista Web site: <http://www.cronista.com/economiapolitica/En-la-Ciudad-de-Buenos-Aires-la-valuacion-de-inmuebles-para-Bienes-Personales-es-superior-20150331-0013.html>
- Pagano, M. (29 de Junio de 2011). *Noticias: Finanzas: Acciones vs. inmuebles: el que apostó a los ladrillos ganó*. Obtenido de Clarin Web site: [https://www.clarin.com/mercados\\_y\\_finanzas/Acciones-inmuebles-aposto-ladrillos-gano\\_0\\_BJIfwe6Pmx.html](https://www.clarin.com/mercados_y_finanzas/Acciones-inmuebles-aposto-ladrillos-gano_0_BJIfwe6Pmx.html)
- Portal de Abogados. (2001). *Códigos y Leyes: Decretos Nacionales: Decreto 22/01 - Prevención de Evasión Fiscal*. Obtenido de Portal de Abogados Web site: <http://www.portaldeabogados.com.ar/portal/index.php/leyes/55-decretosnacionales/270-2201-evacion-fiscal.html>
- Ramallo, R. (4 de Enero de 2011). *Notas: Dólar, ladrillo, plazo fijo o acciones: ¿qué inversión le trajo más alegrías a los argentinos en esta década?* Obtenido de Iprofesional Web site: <http://www.iprofesional.com/notas/109415-Dlar-ladrillo-plazo-fijo-o-acciones-qu-inversin-le-trajo-ms-alegras-a-los-argentinos-en-esta-dcada>
- Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal. (s.f.). Obtenido de Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal Web site: [https://www.dnrpi.jus.gov.ar/funcion\\_rpi.php](https://www.dnrpi.jus.gov.ar/funcion_rpi.php)
- Rentas Ciudad de Buenos Aires. (2012). *Consulta: Valuación Fiscal Homogénea*. Obtenido de Rentas ciudad Web site: <https://lb.agip.gob.ar/impInmobiliario/>
- Reporteinmobiliario. (3 de 2 de 2016). *Reporteinmobiliario*. Obtenido de Reporteinmobiliario: <http://www.reporteinmobiliario.com.ar/nuke/article3076-aumentaron-las-escrituras-en-la-ciudad-de-buenos-aires-en-2015.html>
- Solo dueños. (s.f.). *Asesoramiento Legal: Preguntas Frecuentes*. Obtenido de Solo dueños Web Site: <http://www.soloduenos.com.ar/CanalLegales/faq.asp>
- Stevenson Luchies & Legh. (s.f.). *Blog: Lawyers vs. Notaries: What Is The Difference?* Obtenido de Stevenson Luchies & Legh Web site: <https://sll.ca/lawyers-vs-notaries-what-is-the-difference/>
- The Plisky Group. (s.f.). *Escrow*. Obtenido de The Plisky Group Web site: <http://thepliskygroup.com/escrow>
- The World Bank. (2017). *Doing business in Argentina: Registering Property*. Obtenido de Doing Business Web site: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/argentina#registering-property>
- The World Bank. (2017). *Doing business in Canada: Registering Property*. Obtenido de Doing Business Web site: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/canada#registering-property>
- The World Bank. (2017). *Doing business in Mexico: Registering Property*. Obtenido de Doing business web site: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/mexico>

- The World Bank. (2017). *Doing business in New Zealand: Registering Property*. Obtenido de Doing Business Web site: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/new-zealand#registering-property>
- The World Bank. (2017). *Doing Business in USA: Registering Property*. Obtenido de Doing Business Web site: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/united-states>
- Tributum periodico tributario. (2012). *Información General: Base Imponible*. Obtenido de Consejo Salta Web site: <http://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/Info.-gral.-Base-Imponible.pdf>
- Wachler, S. (16 de Febrero de 2001). *Negocios: La ley antievasión frenó las ventas*. Obtenido de La Nacion Web site: <http://www.lanacion.com.ar/52512-la-ley-antievasion-freno-las-ventas>
- Williams, R. (1 de Diciembre de 2014). *Legal Guides: International: New Zealand Law: Buying a Home in New Zealand – The process explained*. Obtenido de Law Plain and Simple Web site: <http://www.lawplainandsimple.com/legal-guides/article/buying-a-home-in-new-zealand-the-process-explained>

## ANEXO I – OPERACIÓN “A”

### FACTURA PROFORMA VENDEDOR

**PRECIO DE ESCRITURA:** U\$ 46.000

**INMUEBLE:** UF EN CABA.-

Impuesto a la transferencia de inmuebles	\$ 10.833,00.-
Certificados registrales y administrativos	\$ 2.200,00.-
Certificado de expensas	\$ 450,00.-
Estudio de títulos	\$ 5.472,40.-
Diligenciamiento de certificados	\$ 2.261,20.-
Liberación de certificados	\$ 2.000,00.-
IVA	\$ 2.044,05.-
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25.260,65.-</b>

**VALOR REAL= U\$S 66.000**

TRANSMISION DE DOMINIO A TITULO DE VENTA OTORGADA POR

A FAVOR DE - RECONOCIMIENTO DE

SERVIDUMBRE RECIPROCA AL SOLO EFECTO REGISTRAL -----

ESCRITURA NUMERO -----

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina, a

a solicitud de las partes me constituyo en calle

quinto piso departamento "A", donde ante mí, ante mí Escribana

Autorizante, **COMPARECEN:** Las personas que se identifican como, por una parte,

los cónyuges en primeras nupcias: , argentina, titular del

Documento Nacional de Identidad número , C.U.I.T. ,

nacida el ; y, , argentino, titular del

Documento Nacional de Identidad número , ambos con domicilio

real en Avenida c , decimo

de esta Ciudad; y, por la otra parte, , argentino, titular

del Documento Nacional de Identidad número , C.U.I.L.

, nacido el , casado en primeras nupcias con

con domicilio real en calle ,

de esta Ciudad.- Identifico a los comparecientes por la exhibición que me hacen

de sus respectivos documentos los que en copias agrego a la presente.-

**INTERVIENEN:** por sí.- Y los comparecientes, **DICEN:** Que, manifiestan que no se encuentra en trámite, ni restringida ni limitada, su capacidad jurídica para el presente otorgamiento.- Y

s, **DICE:** Primero: Que, **TRANSMITE EL**

**DOMINIO A TITULO DE VENTA** a , y éste **ACEPTA,** la

**UNIDAD FUNCIONAL NUMERO** , ubicada en el

**QUINTO PISO** del Edificio ubicado en esta CIUDAD DE BUENOS AIRES, con frente a



encuentra inhibida para disponer de sus bienes; Que el dominio consta inscripto a su nombre, libre de gravámenes y otros derechos reales limitativos, a excepción de una servidumbre recíproca otorgada según escritura número  
pasada ante el escriban , de la Ciudad de , provincia de Buenos Aires,  
Registro Notarial , número de negocio causal , número de entrada  
de fecha , Nota: servidumbre recíproca de mancomunidad de  
patios con inmueble , que el adquirente reconoce al  
solo efecto registral; Que lo transferido **NADA ADEUDA** por ningún concepto, en especial por impuestos, servicios, tasas, y/o expensas.- Cuarto: **AGREGAN** los contratantes: Que la vendedora **TRANSMITE** al adquirente y éste **ACEPTA**, la totalidad de los derechos inherentes al dominio y los emergentes del hecho de la posesión sobre lo vendido, obligándose la primera a responder por evicción y vicios redhibitorios; Que la vendedora hizo tradición del inmueble al adquirente quien se encuentra en la **POSESION** del mismo, libre de ocupantes y oposición de terceros; Que con relación a la Empresa Obras Sanitarias de la Nación, asumen las deudas en los términos del artículo quinto de la ley 22.427; Que han arreglado entre las partes lo referente a tasas y servicios y convienen que todo importe que pudieran reclamar la Dirección General de Rentas de la Ciudad de Buenos Aires, y, las empresas de servicios, por diferencias, reajustes, moratorias, deudas pendientes de liquidación u otros conceptos que pudieren corresponder, que no estén informados al presente, estarán a cargo de quien en la fecha respectiva, haya estado en posesión del bien, comprometiéndose la parte vendedora a abonar dentro de las cuarenta y ocho horas de serle fehacientemente reclamada por la parte compradora, la suma de dinero que fuera necesaria para afrontar el pago de toda deuda exigible por los conceptos enunciados que gravan el inmueble y que correspondan a períodos anteriores al día

de la fecha, liberando de responsabilidad a la Escribana interviniente; Que la vendedora le hace entrega al comprador de una copia simple del Reglamento de Copropiedad y Administración; Que, declaran bajo juramento que no se encuentran incluidos en los alcances de la Resolución U.I.F. número 11/2011 como Personas Expuestas Políticamente.- Quinto: **MANIFIESTA** el adquirente, Que la compra la realiza con dinero de origen lícito; y, Que, conoce y acepta el reglamento de copropiedad y administración antes relacionado.- **ASENTIMIENTO CONYUGAL:**

, cónyuge de la vendedora otorga el asentimiento conyugal en los términos del artículo 456 del Código Civil y Comercial de la Nación, para la presente operación.- **CONSTANCIAS NOTARIALES: REGLAMENTO DE**

**COPROPIEDAD Y ADMINISTRACION:** *"Notas: del cotejo del presente plano con el de obra aprobado, efectuada por el profesional surge que no existen construcciones ejecutadas sin permiso a la fecha de la mensura. - Se cumplen arts. 1 y 2º de la ley 13.512 - Plano antecedente:*

*- En cumplimiento de lo dispuesto por la Ordenanza Nº 27.218 (BM 14.426) Las medidas de los vehículos a estacionarse en las cocheras, las Unidades Funcionales Nº (2º sótano) (1º sótano) (PB) cederán servidumbre de paso a*

*favor de todas las unidades funcionales y complementarias del edificio para acceder a la sala de máquinas de ventilación forzada de las cocheras ubicadas en la Planta Baja.- Las circunstancias precedentemente expuestas deberán ser transcritas obligatoriamente en el Reglamento de Copropiedad y Administración y en todas las escrituras traslativas de dominio".- TITULO:* En su original lo tengo a la vista.-

**INSCRIPCION DOMINIAL:** El dominio consta inscripto en el Registro de la Propiedad Inmueble en la Matrícula F.R. - **ANTECEDENTE**

**DOMINIAL: CORRESPONDE** a la vendedora por compra que realizara a

, según escritura pública número de fecha  
pasada al folio ante el Escribano de esta Ciudad, Registro  
Notarial, Interinamente a su cargo e inscripta en el Registro de la Propiedad  
Inmueble el en la Matrícula antes mencionada.-

**CERTIFICACION REGISTRAL:** Según certificados números y,  
expedidos por el Registro de la Propiedad Inmueble con fecha

, surge que la vendedora no se encuentra inhibida, y el dominio  
consta inscripto a su nombre en la forma relacionada, libre de gravámenes,  
restricciones e Interdicciones, a excepción de una servidumbre recíproca otorgada  
según escritura número pasada ante el escribano  
de la Ciudad de, provincia de Buenos Aires, Registro Notarial, número de  
negocio causal número de entrada de fecha,

Nota: servidumbre recíproca de mancomunidad de patios con inmueble

, Mat. que el adquirente reconoce al solo efecto registral.-

**NOMENCLATURA CATASTRAL:** Circunscripción: 20; Sección: Manzana:

Parcela: - **PARTIDA MUNICIPAL:** - **DV:** 09.- **VALUACION FISCAL:**

§ 111.765,97.- **VIR:** § 495.535,51.- **INFORME DE LA ADMINISTRACION:** A  
tenor del mismo el Edificio se encuentra asegurado contra riesgo de incendio en la  
compañía "ALLIANZ" según póliza vigente número - **INFORMES**

**ADMINISTRATIVOS DE DEUDA:** Una vez liberados se agregaran a la presente.-

**CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:** a) **COTI:** NO  
corresponde; b) a los efectos del pago del Impuesto a la Transferencia de Inmuebles  
a Título Oneroso (Ley 23.905) **RETENGO** la suma de pesos Diez mil ochocientos  
treinta y tres (§10.833,00.-); y, c) a los efectos del pago de Impuesto de Sellos,  
**RETENGO** la suma de pesos Veinticinco mil novecientos noventa y nueve con veinte  
centavos (§ 25,999,20.-).- **LEO** esta escritura a los comparecientes, quienes la  
otorgan y firman ante mí, doy fe.-

## ANEXO II – OPERACIÓN “B”

**ESCRITURA NÚMERO** , **VENTA.-** (

a favor de .- En la Ciudad y Partido de

San Isidro, Provincia de Buenos Aires, República Argentina, a los

días del mes de octubre del año , ante mí,

Notaria Titular del Registro de Escrituras Públicas número

de este Partido, **COMPARECEN:** por una parte doña /

, argentina, nacida el , titular del Documento

Nacional de Identidad y de la Clave Única de Identificación Tri-

butaria número , casada en primeras nupcias con

, bajo el régimen de comunidad de bienes, domiciliada en la Avenida

, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; y

por la otra parte , argentino, nacido el

, titular del Documento Nacional de Identidad y de la

Clave Única de Identificación Laboral soltero, hijo de

y de , domiciliado en la calle

, de la localidad de , Partido de

Provincia de Buenos Aires; personas capaces, a quienes identifico en vir-

tud del artículo 306 inciso b) del Código Civil y Comercial de la Nación.- **IN-**

**TERVIENEN** por sus propios derechos.- Y la nombrada en primer térmi-

no **DICE:** Que transmite a título de venta a favor de

**UN DEPARTAMENTO**, bajo el régimen de propiedad horizontal,

designado como **UNIDAD FUNCIONAL TRESCIENTOS SETENTA Y**

**CINCO**, ubicada en e , la que forma parte del

inmueble sito en la Zona Norte de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires,

con frente a la **AVENIDA**

entre las calles \_\_\_\_\_, edificado en el lote \_\_\_\_\_ de terreno que consta de las medidas, linderos, superficie y demás circunstancias que surgen de sus títulos antecedentes, plano de subdivisión horizontal y del Reglamento de Copropiedad y Administración que rige al inmueble general, formalizado por escritura de fecha \_\_\_\_\_ pasada ante el Escribano de la Ciudad de Buenos Aires, dor \_\_\_\_\_ al folio \_\_\_\_\_ del Registro notarial \_\_\_\_\_ a su cargo, cuyo testimonio se inscribió en el Registro de la Propiedad Inmueble en la Matrícula \_\_\_\_\_

- La UNIDAD FUNCIONAL que se enajena tiene una superficie cubierta y total por piso y para la Unidad Funcional de VEINTISÉIS METROS SETENTA Y TRES DECÍMETROS CUADRADOS.- Porcentual: cero con veintinueve centésimos por ciento.- **NOMENCLATURA CATASTRAL:** Circunscripción \_\_\_\_\_ Sección \_\_\_\_\_ Manzana \_\_\_\_\_ ; Parcela \_\_\_\_\_ - Partida Inmobiliaria: \_\_\_\_\_

- Valuación Fiscal: \$ 85.140.74.- Valor Inmobiliario de Referencia de la Unidad Funcional: \$ 375.185,44.- **LE CORRESPONDE** a la vendedora por la compra que realizara siendo del mismo estado civil que el actual a \_\_\_\_\_ y otros, por escritura \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_, pasada ante la Escribana de la Ciudad de Buenos Aires, \_\_\_\_\_, al folio \_\_\_\_\_, del Registro \_\_\_\_\_ a su cargo; cuyo primer testimonio que tengo a la vista para este otorgamiento se inscribió en el Registro de la Propiedad Inmueble el \_\_\_\_\_, en la **MATRÍCULA** \_\_\_\_\_, doy fe. - **CON LOS CERTIFICADOS** que se agregan, entre ellos los expedidos por el Registro de la Propiedad Inmue-

ble: el el de Inhibiciones, bajo el número ; y el de dominio, bajo el número se acredita que la vendedora no está inhibida para disponer de sus bienes, y que lo destinado cuyo dominio consta en la forma relacionada, no reconoce embargos, litis, hipotecas, restricciones al dominio, ni otros derechos reales; y no estando afectado a vivienda familiar.- **DE LAS DEMÁS CONSTANCIAS ADMINISTRATIVAS** surge que por el bien de referencia no se adeuda suma alguna en concepto de tasas municipales, ni por servicios sanitarios exigibles para este otorgamiento.- **BAJO TALES CONCEPTOS** se realiza esta venta por el precio total y convenido de **DÓLARES ESTADOUNIDENSES BILLETES TREINTA Y UN MIL (U\$S 31.000)**, con más **PESOS** que la vendedora recibe en este acto, ante mí, de manos de la parte compradora en dinero en efectivo, y a su entera satisfacción, otorgando por medio de la presente suficiente recibo y carta de pago en forma.- **EN CONSECUENCIA** la vendedora se aparta y desiste de todos los derechos de propiedad, posesión y dominio que había y tenía y los transfiere a la parte compradora, obligándose por la evicción y saneamiento conforme y con arreglo a derecho, manifestando que por la Unidad objeto de este acto no existen deudas por expensas comunes y/o extraordinarias, y que el edificio en general se encuentra asegurado contra riesgo de incendio, con Póliza vigente.- Enterada la parte compradora del contenido de esta Escritura de venta otorgada a su favor, manifiesta: **1) Conformidad y aceptación** por ser lo convenido y estar en posesión real y efectiva del bien por tradición realizada el día de la fecha.- **2) Que conoce y acepta el Reglamento de Copropiedad y Administración** que

rige a la finca antes citado el que se obliga a cumplir en todas sus partes.-

3) Que destinará el inmueble que por este acto adquiere a su vivienda única, familiar, de uso propio y de ocupación permanente.- **Y LOS CONTRATANTES MANIFIESTAN:** Que no han suscripto boleto de compraventa. -

**Y yo, la ESCRIBANA AUTORIZANTE** dejo constancia: 1) Que no retengo

a la partes suma alguna en concepto de impuesto de sellos en virtud de la manifestación que realizó el comprador acerca del destino de vivienda única que reviste el bien, acreditando no ser titular de otro inmueble en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires con el Certificado del

, número

- 2) Que en mi carácter de agente de

retención **retengo** a la vendedora la suma de \$ 13.500 en concepto del Impuesto a la Transferencia de Bienes Inmuebles, la que ingresaré en tiempo y forma que exige la reglamentación vigente.- 3) Que no actúo como agente de retención de los servicios instalados en el inmueble.- **PRESENTE**

al acto desde el inicio don , nacido

titular del Documento Nacional de Identidad casado en primeras

nupcias con la vendedora y con su mismo domicilio, persona capaz, a

quien identifico quien otorga el asentimiento conyugal.- **LEIDA**

**Y RATIFICADA**, así la otorgan y firman ante mí, doy fe.-

### ANEXO III – OPERACIÓN “C”

  
COLEGIO DE ESCRIBANOS  
COLEGIO DE ESCRIBANOS

A

1 VENTA: H. O.- ESCRITURA NUMERO  
2 - En la Ciudad de Buenos Aires, Capital de la República Argenti-  
3 na a los treinta y un días del mes de agosto del año dos mil dieciséis, ante mi Es-  
4 cribano Público, comparecen: por una parte don  
5 argentino, divorciado de sus primeras nupcias de , nacido el  
6 de junio de , titular del Documento Nacional de Identidad y CUIT  
7 domiciliado en la calle de la localidad de  
8 Provincia de Buenos Aires, y por la otra lo hace el señor  
9 argentino, divorciado de sus primeras nupcias de , nacido el  
10 de marzo de , titular del Documento Nacional de Identidad número  
11 y CUIT , domiciliado en la Avenida  
12 número piso quinto de esta ciudad, los comparecientes son ma-  
13 yores de edad, hábiles de mi conocimiento doy fe así como comparecen el señor  
14 por sí y en ejercicio de sus propios derechos, y el señor , por sí y en  
15 nombre y representación y en carácter de APODERADO de:  
16 , argentina divorciada de sus primeras nupcias de  
17 , nace el de marzo de , titular del Documento Nacional  
18 de Identidad número y CUIT  
19 argentino, casado en primeras nupcias con nacido el  
20 de abril de , titular del Documento Nacional de Identidad y CUIT  
21 y doña argentina, divorciada de sus  
22 primeras nupcias de , nacida el de octubre de , titu-  
23 lar del Documento Nacional de Identidad y CUIT  
24 y , y domiciliados en la calle  
25 de la localidad de Provincia de Buenos Aires; carácter

A

que acredita con el PODER ESPECIAL que estos le otorgaran con fecha primero 26  
de agosto de , pasado al folio de la 27  
Partido de Tres de Febrero, Provincia de Buenos Aires, de la Escribana: 28  
una fotocopia del cual agrego a la presente, y el señor en 29  
el carácter invocado y acreditado manifestando que se halla vigente sin restricción 30  
alguna, DICE: Que VENDE, a favor de la otra parte compareciente LA UNIDAD 31  
FUNCIONAL número ubicada en el PISO 32  
integrada por los POLIGONOS y y 33  
UNA VEINTIOCHO AVAS PARTES INDIVISAS de la UNIDAD COMPLEMENTA- 34  
RIA "A" ubicada en PLANTA BAJA integrada por los POLIGONOS 35  
destinada a patio y espacio guarda coche, ambas integrantes de la 36  
finca sita en la localidad de , Partido de , jurisdicción de la 37  
Provincia de Buenos Aires, con frente a la calle número 38  
entre las de y , edificada en un lote de 39  
terreno el cual según su título y plano P. H. se designa como lote dos g 40  
de la manzana veintinueve cuyas medidas, linderos y demás circunstancias indivi- 41  
dualizantes surgen de su título y del plano citado y se dan aquí por reproducidas 42  
integralmente y a todos sus efectos.- NOMENCLATURA CATASTRAL: Circuns- 43  
cripción: II.- Sección: A.- Manzana: - Parcela: - Poligonos: 44  
- Partidas y - Valuaciones Fiscales: Unidad Funcional \$ 45  
178.075, Valor al Acto \$ 488.147.- Certificado Catastral número - Unidad 46  
Complementaria A \$ 7.562 y Valor al Acto \$ 20.642, parte proporcional.- Certifica- 47  
do Catastral número - LA UNIDAD FUNCIONAL consta en poligono 48  
de una superficie cubierta de setenta y ocho metros setenta décimos cuadra- 49  
dos y balcón de diez metros veinticuatro décimos cuadrados, todo lo que encie- 50

  **PROFESOR DONOTARIAL**

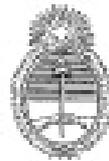
A

1 ra una superficie total para el polígono de ochenta y ocho metros noventa y cuatro  
2 decímetros cuadrados y en el polígono 10-01, consta de una superficie cubierta  
3 total de cuarenta metros once decímetros cuadrados **SUPERFICIE TOTAL** para la  
4 unidad funcional de **CIENTO VEINTINUEVE METROS CINCO DECÍMETROS**  
5 **CUADRADOS**, correspondiéndole un **PORCENTUAL** de 0,0439 ciento.- Y la  
6 **UNIDAD COMPLEMENTARIA "A"** consta de las siguientes superficies: semicu-  
7 bierta de 240 metros 58 decímetros cuadrados, descubierta de 333 metros 82  
8 decímetros cuadrados lo que encierra un total para el polígono y la unidad Com-  
9 plementaria "A" de **QUINIENTOS SETENTA Y CUATRO METROS CUARENTA**  
10 **DECÍMETROS CUADRADOS** correspondiéndole un **PORCENTUAL** 0,0423 por  
11 ciento.- El porcentual es con relación a los bienes y cosas de propiedad común  
12 enumeradas en el respectivo Reglamento de Copropiedad y Administración que  
13 rige el edificio, formalizado con fecha 24 de septiembre de , pasado al folio  
14 del Registro del Escribano de esta ciudad don , ins-  
15 cripto en el Registro de la Propiedad en con fecha 8 de octubre de en la  
16 Matricula del Partido de Matanza (070) del cual surgen las siguientes no-  
17 tas: "La Unidad Complementaria detallada en esta planilla no puede ser objeto de  
18 dominio exclusivo sino por titulares de alguna o algunas de las Unidades Funciona-  
19 les del edificio.- Esta circunstancia deberá constar obligatoriamente en el Regla-  
20 mento de Copropiedad y Administración y en todas las escrituras traslativas de  
21 dominio".- **Clausula Especial:** La Unidad Complementaria A otorga a favor de las  
22 restantes unidades funcionales del edificio **SERVIDUMBRE DE PASO** a la superfi-  
23 cie cubierta común de Planta Baja, para la atención del tanque de bombeo, de la  
24 bomba elevadora de agua o cualquier otro elemento que se encuentre en dicha  
25 sala de bombeo.- Esta circunstancia deberá constar obligatoriamente en el Regla-

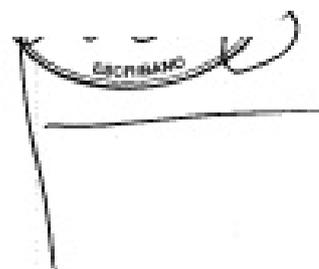
mento de Copropiedad y Administración y en todas las escrituras traslativas de 26  
dominio debiendo cada adquirente aceptar las mismas.- LE CORRESPONDE a 27  
los vendedores por compra que efectuaran a la , según escri- 28  
tura pasada al folio del Registro del citado Escribano 29  
de enero del , inscripto en el Registro de la Propiedad con fecha de 30  
febrero de en la Matricula del Registro Partido de Matanza.- 31  
**CON LOS CERTIFICADOS** solicitados para este otorgamiento, expedidos por el 32  
Registro de la Propiedad con fecha del corriente mes y año bajo los núme- 33  
ros 01 de inhibiciones y y de 34  
dominios, que agrego a la presente, se acredita que los vendedores no se hallan 35  
inhibidos para disponer de sus bienes, y que lo deslindado consta inscripto en la 36  
forma relacionada, lo que no reconoce embargos, hipotecas ni ningún otro derecho 37  
real o gravamen encontrándose afectado con el derecho de Usufructuo Vitalicio y 38  
Gratuito a favor de su señora madre , el cual se cance- 39  
lara como se dirá más adelante.- Con los demás certificados se acredita que no se 40  
adeuda suma alguna por impuestos Inmobiliarios e Impuestos Municipales, y con 41  
respecto a AySA se acogen a lo establecido en el artículo quinto de la ley 22.427, 42  
no debiendo suma alguna por dicho servicio.- **BAJO TALES CONCEPTOS** se rea- 43  
liza esta venta por el precio total y convenido de **DOLARES BILLETES ESTA-** 44  
**DOUNIDENSES NOVENTA Y CINCO MIL TRESCIENTO NOVENTA Y CINCO** 45  
que el seño recibe por sí y en nombre de : íntegramente en 46  
este acto de manos de la parte compradora en dinero de la mencionada moneda y 47  
a su entera satisfacción, por lo que le otorga por la presente el más eficaz recibo y 48  
carta de pago en forma, transmitiéndole en consecuencia todos los derechos de 49  
propiedad, posesión y dominio que sobre lo vendido tenían y les correspondían, 50





A

año , pasada al folio del Registro del citado Escribano  
por lo que es bien propio, y no es el asiento del hogar conyugal de ninguno  
de ellos, solicitando expresamente al Registro de la Propiedad Inmueble tome nota  
de la compra como bien propio, pues dicha causa no surge de los respectivos certi-  
ficados de dominio.- El Autorizante hace constar: a) Que las partes manifiestan no  
haber suscripto boleto de compraventa para la presente operación; b) Que en este  
acto se ratiene a los vendedores suma de \$ 21.751 en concepto del Impuesto a la  
Transferencia de Inmuebles.- d) Que a los efectos impositivos y registrales la pre-  
sente operación asciende a la suma de \$ 1.450.006, tomando la cotización del  
dólar billete tipo vendedor del Banco de la Nación Argentina al cierre del día de  
ayer de \$ por dólar billete tipo vendedor.- LEO a los comparecientes quienes  
la otorgan y firman por ante mí, doy fe.-

  
ESCRIBANO

## ANEXO IV – DOCUMENTACIÓN DE OBSERVACIÓN

**ESCRITURA NÚMERO XXXX. CANCELACION USUFRUCTO y VENTA: XXXX. a XXXX.** En la Ciudad y Partido de Morón, Provincia de Buenos Aires, a treinta y uno de marzo de dos mil diecisiete, a requerimiento de XXXX y XXXX, yo XXXX, Notario Titular del Registro número XXXX, me constituí en la sede del Banco XXXX, XXXX, sita en la calle XXXX, donde ante mí, COMPARECEN: XXXX, quien exhibe Documento Nacional de Identidad número XXXX (CUIL. XXXX) y dice ser argentina, nacida el XXXX, divorciada de sus primeras nupcias de XXXX, según sentencia dictada con fecha XXXX, en autos caratulados “XXXX y otro s/divorcio art. 214, inc. 2º, Código Civil” que tramitó ante el Tribunal Colegiado de Instancia Unica del Fuero de Familia número 3, del Departamento Judicial de Morón, anotada marginalmente en el Acta de Matrimonio, que en copia agrego, domiciliada en la calle XXXX, planta baja, departamento B, de la Ciudad de Buenos Aires; XXXX, quien exhibe Documento Nacional de Identidad número XXXX (CUIL. XXXX) y dice ser argentino, nacido XXXX, hijo de XXXX y XXXX; y XXXX, quien exhibe Documento Nacional de Identidad número XXXX (CUIT XXXX) y dice ser argentina, nacida el XXXX, hija de XXXX y XXXX, ambos solteros con convivencia no inscripta, domiciliados en la calle XXXX, de XXXX, Partido de XXXX, Provincia de Buenos Aires. He identificado a los comparecientes de acuerdo al artículo 306, inciso a) del Código Civil. INTERVIENEN por sí y DICEN: Que se conocen entre sí y que se encuentran en ejercicio pleno de sus derechos y declaran bajo fe de juramento que no existe proceso o sentencia alguna que impida o limite su capacidad de ejercicio para el presente otorgamiento. Y que vienen por la presente a realizar los siguientes actos: **A) CANCELACION DE USUFRUCTO:** 1) Que por la escritura que se relacionará en el CORRESPONDE, XXXX DONO la NUDA PROPIEDAD a favor de su única hija XXXX, reservándose el USUFRUCTO GRATUITO Y VITALICIO a favor de su madre XXXX, sobre los inmuebles que se deslindarán, habiéndose inscripto en el Registro de la Propiedad con fecha XXXX, en las MATRICULAS XXXX y XXXX, del Partido de XXXX. 2) Que habiendo fallecida la usufructuaria XXXX, según resulta de la partida de defunción que en fotocopia agrego; da por CANCELADO el

usufructo vitalicio sobre los inmuebles, solicitando del Autorizante se tome razón en el registro respectivo. **B) VENTA:** XXXX VENDE a XXXX los siguientes inmuebles designados según plano P.H XXXX: a) **UN DEPARTAMENTO**, designado como **UNIDAD FUNCIONAL TREINTA Y UNO**, integrada por el Polígono XXXX, en Sexto Piso, con una superficie cubierta y total de: TREINTA Y OCHO METROS TREINTA Y CINCO DECÍMETROS CUADRADOS. PORCENTUAL: cero entero ciento dieciseis diez milésimos. Y b) **UNA/SETENTA Y OCHO AVA PARTE INDIVISA** de la **UNIDAD FUNCIONAL CATORCE**, destinada a PORTERIA, integrada por el Polígono XXXX, en Segundo Piso, con una superficie cubierta y total de: TREINTA Y UN METROS NOVENTA Y NUEVE DECÍMETROS CUADRADOS. PORCENTUAL: cero entero cien diez milésimos. Las unidades que se enajenan son parte del INMUEBLE ubicado en la localidad de XXXX, Partido de XXXX, Provincia de Buenos Aires, con frente a la calle XXXX número XXXX, entre calle XXXX y Avenida XXXX, edificado en el lote de terreno designado con el número XXXX, que mide: diez metros en su frente al Oeste sobre la calle XXXX igual extensión en el contrafrente al Este lindando con parte de las parcelas XXXX y XXX centímetros en su costado al Norte lindando con la parcela XXXX; y treinta y siete metros noventa y nueve centímetros al Sud lindando con la parcela XXXX. Superficie Total: TRESCIENTOS SETENTA Y NUEVE METROS NOVENTA DECIMETROS CUADRADOS. **NOMENCLATURA CATASTRAL:** Circunscripción: X, Sección: X. Manzana XX. Parcela: XX.- Subparcela: XX, Polígono: XXXX, Partida Inmobiliaria: XXXX. Valuación Fiscal: Pesos 52.641, Valuación Fiscal al Acto: Pesos 198.460.- Subparcela: XX, Polígono XXX, Partida Inmobiliaria: XXXX. Valuación Fiscal Total: Pesos 45.391, Valuación Fiscal Total al Acto: Pesos 171.127, según certificados de Catastro números XXXX y XXXX. **SEGUNDO:** Esta venta se realiza por el precio total y convenido de **PESOS NOVECIENTOS NOVENTA MIL**, que los compradores abonan en este acto en dinero efectivo, otorgando la vendedora suficiente recibo. **TERCERO:** La vendedora DECLARA: a) Que los inmuebles precedentemente descriptos no reconocen contratos; y b) Que se transfieren con los impuestos, tasas y contribuciones pagos al día de la fecha. **CUARTO:** La vendedora transmite todos los derechos inherentes al dominio y posesión que sobre lo vendido tenía, obligándose por la evicción y saneamiento con arreglo a derecho.

**QUINTO:** Los compradores aceptan la transferencia de dominio y declaran que se ha cumplido con la tradición por la posesión real recibida en este acto. **SEXTO:** Los compradores manifiestan conocer y aceptar el REGLAMENTO de COPROPIEDAD y ADMINISTRACION que rige el edificio. **SEPTIMO: EXPENSAS COMUNES:** Agrego a la presente Certificado expedido por la Administración del edificio con fecha 10 de marzo de 2017, del que surge que no se adeuda expensas comunes y que el inmueble se encuentra asegurado. **OCTAVO:** Los compradores manifiestan que los bienes que adquieren con un crédito proveniente del Banco XXXX, constituirán su **VIVIENDA UNICA, FAMILIAR y DE OCUPACION PERMANENTE.** Y YO EL AUTORIZANTE HAGO CONSTAR: **I) LE CORRESPONDE** a la vendedora siendo casada en primeras nupcias con XXXX por donación de nuda propiedad que le realizara su madre XXXX, por escritura número XX de fecha XXXX, pasada al Folio XX, del Registro número XX, del Partido XXXX, ante la escribana XXXX. Testimonio inscripto el XXXX, en la MATRICULA XXXX y XX, del Partido XXXX. **II)** Con los **CERTIFICADOS** expedidos por el Registro de la Propiedad bajo los números XXXX, XXXX (dominios) y XXXX (inhibiciones) del 13 de marzo de 2017, se justifica: Que la vendedora no tiene inhibiciones para disponer de sus bienes, y que lo deslindado cuyo dominio consta en la forma relacionada, no reconoce embargo, locación, hipoteca, ni otro derecho real o gravámen, a excepción del Usufructo Vitalicio a favor de XXXX, que se cancela por este acto y se inscribirá juntamente con la presente. **III) LEY 23905:** Retengo la suma de PESOS CATORCE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA para el pago del Impuesto a la Transferencia de Inmuebles. **IV)** Las partes manifiestan que no han firmado boleto de compraventa. **V)** No corresponde la presentación del certificado de Bienes Inmuebles por ser el precio y la valuación fiscal inferior a Un millón quinientos mil pesos. **VI) MANIFESTACION:** Los compradores declaran que el dinero con que realizan la presente operación proviene: **a)** la suma de PESOS NOVENTA Y NUEVE MIL (\$ 99.000) de sus ahorros; **b)** la suma de PESOS TRESCIENTOS MIL (\$ 300.000) de un subsidio otorgado por el Programa *PROCREAR SOLUCION CASA PROPIA* en el marco del Fideicomiso Programa de *CREDITO ARGENTINO DEL BICENTENARIO PARA LA VIVIENDA* (Decreto 902/2012). Dicho importe ha sido acreditado en la Caja de Ahorro número XXXX, de titularidad de los compradores, abierta en la Filial XXXX del Banco

XXXX; c) la suma de PESOS QUINIENTOS NOVENTA Y UN MIL (\$ 591.000) de un *CREDITO HIPOTECARIO* obtenido en el XXXX con destino a la adquisición de la propiedad objeto de la presente compraventa. Y que la escritura de hipoteca se realiza simultáneamente ante el Escribano Autorizante. **VII)** Dejo constancia que la parte compradora por ser beneficiaria del Programa Argentino del Bicentenario para la Vivienda Unica Familiar PRO.CRE.AR, no tributa Impuesto Fiscal por la exención establecida por la Ley 14423 y el Decreto Reglamentario número 685/14. **VIII)** De acuerdo a lo establecido por la Unidad de Información Financiera (UIF), los adquirentes declaran bajo juramento: a) Que no son personas expuestas políticamente; y b) Que el origen del dinero con que efectúan la operación es lícito. Y yo el Autorizante declaro que he realizado la correspondiente consulta al listado unificado de terroristas en la página web de la UIF. con resultado negativo. LEIDA que les fue, se ratifican de su contenido y la firman ante mí, doy fe.

## ANEXO V – CALCULOS E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Valor Promedio de Operacion			
Respuestas Obtenidas	Porcentaje (A)	Valor Promedio Tomado (B)	Poderacion (AxB)
Menos de 100.000 dólares	40,0%	\$ 95.000,00	\$ 38.000,00
Entre 100.000 y 200.000 dólares	44,0%	\$ 150.000,00	\$ 66.000,00
Entre 200.000 y 300.000 dólares	8,8%	\$ 250.000,00	\$ 22.000,00
Más de 300.000 dólares	7,2%	\$ 500.000,00	\$ 36.000,00
<i>answered question</i>			<b>125 \$ 162.000,00</b>

Porcentaje del valor real que figura en la Escritura			
Respuestas Obtenidas	Porcentaje (A)	% Promedio Tomado (B)	Poderacion (AxB)
El 100%	4,0%	100%	4,0%
Entre el 80% y 99%	36,8%	90%	33,1%
Entre el 60% y 79%	40,0%	70%	28,0%
Entre el 40% y 59%	13,6%	50%	6,8%
Entre el 0% y 39%	5,6%	20%	1,1%
<i>AnsweredQuestion</i>		<b>125</b>	<b>73,04%</b>

### Subvaluación Promedio:

$$100\% - 73,04\% = 26,96 \times 162.000 = 43.675$$

### Escritura Anuales s/ Reporte Inmobiliario 2016

Año	Escrituras Anuales
2006	71.223,00
2007	73.577,00
2008	69.329,00
2009	51.630,00
2010	62.312,00
2011	64.030,00
2012	46.632,00
2013	35.908,00
2014	33.693,00
2015	37.392,00
<b>Promedio</b>	<b>54.572,60</b>

### Total Subvaluación:

$$54.572 \times 43.675 = 2.383.443.014$$

(Cantidad promedio de operaciones anuales por subvaluación promedio)

### **% Valor Fiscal Promedio:**

	Operacion A	Operacion B	Operacion C
Tipo de Cambio	\$ 15,70	\$ 15,00	\$ 15,26
Valor Fiscal	\$ 111.765,97	\$ 85.140,74	\$ 185.637,00
Valor Real en Pesos	\$ 1.036.200,00	\$ 1.125.000,00	\$ 3.510.526,32
Valor Fiscal/Real	10,79%	7,57%	5,29%
<b>Promedio</b>	<b>7,87%</b>		

### **Valor Fiscal Promedio:**

$$162.000 \times 7,87\% = 12.749$$

(Valor promedio de operación por porcentaje promedio de valor fiscal)

### **VFH Promedio:**

$$12.749 \times 4 = 50.998$$

### **Pérdida de Valor Declarable en AFIP:**

$$162.000 - 12.749 = 149.251$$

(Valor promedio de operación menos el valor fiscal promedio)

### **Pérdida Total Declarable en AFIP:**

$$149.251 \times 54.572 = 8.144.925.572$$

(Pérdida de valor declarable en AFIP por la cantidad promedio de operaciones anuales)

### **Impacto:**

$$\text{En ITI: } 8.144.925.572 \times 1,5\% = 35.751.645$$

$$\text{En Sellos } 8.144.925.572 \times 3,6\% = 85.803.948$$

$$\text{En Bienes Personales: } 8.144.925.572 \times 1\% = 81.449.256$$

$$\text{Total: } 35.751.645 + 85.449.256 + 81.449.256 = 203.004.849$$

## Crédito Banco Hipotecario:

### SIMULADOR DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS UVA

CRÉDITO HIPOTECARIO A TASA FIJA EN PESOS AJUSTABLES POR UNIDADES DE VALOR ADQUISITIVO.  
COMUNICACIÓN "A" 6069 B.C.R.A.



#### CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ÚNICA, FAMILIAR Y DE OCUPACIÓN PERMANENTE

Monto Solicitado	<input type="text" value="\$1.500.000"/>
Ingresos Netos	<input type="text" value="\$40.000"/>
Valor de la obra	<input type="text" value="\$3.000.000"/>
Plazo solicitado	<input type="text" value="15 años"/>
¿Te depositan el sueldo en una cuenta de Banco Hipotecario?	<input type="text" value="Sí"/>

Para el monto solicitado, se requiere un ingreso mínimo de \$54.828. Con el ingreso indicado se puede acceder a un crédito de \$1.093.854

Calcular

Monto máximo: \$ 2.000.000

Financiación máxima: Hasta el 75 % del valor de obra restante.

Plazo máximo: 15 años

Relación Cuota/Ingreso: 25%

Tasa Nominal Anual: 6,90%

### SIMULADOR DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS UVA

CRÉDITO HIPOTECARIO A TASA FIJA EN PESOS AJUSTABLES POR UNIDADES DE VALOR ADQUISITIVO.  
COMUNICACIÓN "A" 6069 B.C.R.A.



#### CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ÚNICA, FAMILIAR Y DE OCUPACIÓN PERMANENTE

Monto Solicitado	<input type="text" value="\$2.000.000"/>
Ingresos Netos	<input type="text" value="\$30.000"/>
Valor de la obra	<input type="text" value="\$3.000.000"/>
Plazo solicitado	<input type="text" value="15 años"/>
¿Te depositan el sueldo en una cuenta de Banco Hipotecario?	<input type="text" value="Sí"/>

Para el monto solicitado, se requiere un ingreso mínimo de \$73.104. Con el ingreso indicado se puede acceder a un crédito de \$820.390

Calcular

Monto máximo: \$ 2.000.000

Financiación máxima: Hasta el 75 % del valor de obra restante.

Plazo máximo: 15 años

Relación Cuota/Ingreso: 25%

Tasa Nominal Anual: 6,90%

Datos del Crédito		
Conceptos	En Pesos	En UVA <sup>(1)</sup>
Cuota Inicial (2)	\$ 18.276	995,96
Monto del crédito	\$ 2.000.000	108.991,83
Tasa Nominal Anual	6,90 %	
Tasa Efectiva Anual	7,12 %	
Seguro de Vida	\$ 0,00	
Seguro de Incendio	\$ 0,00	
Costo Financiero Total con IVA:	6,90 %	
Costo Financiero Total sin IVA:	6,90 %	
Comisión de Administración:	\$ 0,00	
Valor UVA al 20/04/2017:	\$ 18,35	

Esquema de desembolsos (3)	En Pesos	En UVA
Anticipo	\$ 444.400	24.218
Primer Desembolso	\$ 666.600	36.327
Segundo Desembolso	\$ 889.000	48.447

Detalle de Cuotas (en UVA)								
Nro de Cuota	Saldo de Deuda (4)	Capital	Interés	Cuota Pura	IVA sobre Intereses	Seguro de Vida	Seguro de Incendio	Valor de Cuota
1	111.143,55	354,84	641,12	995,96	0,00	0,00	0,00	995,96
2	110.786,67	356,88	639,08	995,96	0,00	0,00	0,00	995,96
3	110.427,73	358,93	637,02	995,96	0,00	0,00	0,00	995,96