

CÓMO HACER UN NEGOCIO INMOBILIARIO: DOCUMENTO DIRIGIDO A LOS PROPIETARIOS DEL TERRENO

El presente documento tiene por fin hacer un recuento de los elementos que deben converger para desarrollar un negocio inmobiliario exitoso. En ese sentido se presenta el concepto de la firma **A KORN ARQUITECTOS**, el cual reúne la experiencia de más de 30 años en el mercado de la construcción y el desarrollo y promoción de proyectos inmobiliarios. Sin embargo, solo representa una opinión de la firma y, bajo ninguna circunstancia, su uso debido o indebido compromete la responsabilidad de aquella. Adicionalmente, todo lo aquí contenido se subordina a las condiciones contractuales que en su momento se establezcan con las partes involucradas.

INTRODUCCIÓN

Cualquier proyecto inmobiliario debe su existencia a que converjan cuatro pilares esenciales: (i) un terreno, (ii) un constructor, (iii) un monto determinado de dinero y (iv) una entidad fiduciaria que, por ley, hace de intermediaria entre los tres elementos anteriores. Si bien cada proyecto es único en todas sus formas, en este documento analizaremos el caso más ordinario del desarrollo inmobiliario con el fin de establecer sus características esenciales, que aplican en mayor o menor medida a todos los proyectos.

I. EL LOTE

El lote proviene típicamente de un terrateniente, que puede ser una o varias persona(s) natural(es), una sociedad o una copropiedad de un edificio. Cualquiera que fuere el caso, existen dos alternativas principales para disponer de la tierra en el futuro proyecto: (i) realizar una compraventa corriente, o (ii) utilizar una figura de aporte. En el primer caso, la compraventa tradicional, el propietario de la tierra desea acordar los términos del negocio con un comprador y luego de que se realice la operación, es ajeno completamente al

desarrollo del proyecto, pues, evidentemente, ya recibió su dinero y ya transfirió su inmueble. En otras palabras, en la primera figura, el propietario de la tierra no se involucra en el proyecto sino que simplemente vende su inmueble a quien ejerza de comprador. Por otro lado, cuando se opta por el aporte del inmueble, el propietario contempla un potencial de negocio en el proyecto inmobiliario y decide involucrarse, tal como lo indica el nombre de la figura, aportando su predio. En este segundo caso, entre el propietario del terreno y el constructor se acuerdan las condiciones según las cuales aquel verá restituido el aporte de su inmueble al proyecto, condiciones que pueden establecerse con una de las siguientes alternativas: (i) que el aporte se restituya exclusivamente en dinero, (ii) que el aporte se restituya exclusivamente en especie con área en el nuevo proyecto, (iii) que el aporte se restituya en una combinación de dinero y área en el nuevo proyecto. Es menester aclarar que son naturalmente distintas las figuras de la compraventa y el aporte con restitución exclusivamente en dinero. Más adelante veremos las diferencias.

La compraventa opera de manera sencilla ya que inicialmente se determina un precio, una forma de pago y las demás condiciones. Luego se suscribe una promesa de compraventa que posteriormente se verá vertida en el contrato que, como tal, se eleva a escritura pública para finalmente inscribir la operación en el folio de matrícula inmobiliaria del inmueble, en cuyo momento se entiende satisfecha la entrega de aquel. El vendedor recibirá el precio según las condiciones y plazos acordados. En efecto, las ventajas de la alternativa de la compraventa son evidentes: es una transacción líquida y prácticamente libre de riesgo para el vendedor. No obstante, suele suceder que conseguir un comprador para el terreno que esté dispuesto a asumir estas condiciones puede tardar una gran cantidad de tiempo pues se trata de una operación que le representa un desembolso de efectivo, y además, por esa misma razón, el poder de negociación del comprador es tan alto que luego de la negociación del precio, se llega a un valor que puede ser inferior al esperado. En otras palabras, si bien es cierto que puede ser ideal para el dueño de la tierra vender a cambio de dinero en efectivo, por condiciones de mercado y demás, no es menos cierto que reporta una gran cantidad de desventajas.

En el caso del aporte, la operación tiene más pormenores, sin perjuicio de que sea muy atractiva económicamente, pues, como veremos, como el propietario se involucra en el proyecto, recibe además de la restitución equivalente a su aporte, una participación en la utilidad del ejercicio. Veamos a continuación cómo se realiza esta operación:

El proceso inicia con un estudio financiero y arquitectónico del futuro alcance esperado del proyecto. Este estudio arroja, en resumidas cuentas, tres indicadores: (i) el total de pisos y metros cuadrados a desarrollar, (ii) las ventas totales esperadas y (iii) el valor de la tierra que resulta relativo al total de las ventas. Este último indicador, el *valor de la tierra sobre total de ventas*, es crítico a la hora de definir la viabilidad económica del proyecto. A pesar de que puede variar según el estrato socioeconómico del sector donde se desarrollará el proyecto, este indicador debe encontrarse cercano al 20%, esto es, el valor que el proyecto puede reconocer por el aporte del terreno depende las ventas totales que se esperan realizar. Este valor que se extrae de aquel porcentaje es la cifra que percibirá el propietario bien sea en dinero, en área en el nuevo proyecto o en una combinación de ambas, a cambio de su aporte. Cabe aclarar que si el propietario recibe área en el nuevo proyecto como restitución en todo o parte de su aporte, dicha área se valorizará en el mercado; beneficio que reporta exclusivamente el propietario. Adicionalmente al valor de la restitución por el aporte, el propietario del inmueble recibe también una participación en la utilidad del ejercicio, la cual se establece durante las negociaciones con el constructor y rodea el 5% de las ventas. En otras palabras, en una compraventa corriente el constructor puede reconocer por el predio el 20% de las ventas, en el aporte puede reconocer dicho 20% más el 50% de la utilidad equivalente al 5% sobre ventas, es decir, un pago neto de 25% sobre ventas.

Ahora bien, **en caso que la decisión del propietario sea aportar el terreno al proyecto y además recibir 100% del pago en metros cuadrados (área) del nuevo proyecto**, el constructor ofrece un tercer beneficio equivalente a un precio preferencial de compra de dichos metros cuadrados así como una transferencia del pago de intereses –que anteriormente se realizaban

al banco- a una tasa del 1% mensual. Estimamos que, si el comprador recibe 100% área, el valor de mercado de su restitución oscile en el 30% de las ventas del proyecto.

Cuando se aporta el terreno para desarrollar el proyecto, por oposición a la compraventa tradicional, la restitución en dinero o especie de aquel se percibe únicamente cuando el proyecto alcanza las condiciones jurídicas y económicas mínimas para tener la tranquilidad de que podrá culminar en feliz término, esto es, el punto de equilibrio. Esta es la razón principal por la cual el propietario participa de la utilidad del ejercicio. Ahora, como consecuencia de lo anterior, el propietario del terreno no hará la entrega material de su inmueble al constructor sino hasta que se alcance el punto de equilibrio, esto es, que el constructor no puede disponer del terreno sino hasta que se alcance el punto de equilibrio y por lo tanto pague el precio del terreno en ese momento o según las condiciones acordadas.

Como insinuamos anteriormente, no son equivalentes la compraventa tradicional, de un lado, y el aporte con restitución exclusivamente en dinero, por el otro, pues, en el segundo caso, solo se realiza la operación cuando se alcanza el punto de equilibrio; previamente a dicho momento hay un acuerdo comercial que establece las obligaciones de las partes de transferir el inmueble cuando se satisfagan las condiciones, para el propietario, y de pagar el precio según las condiciones acordadas, para el constructor.

Las diferencias principales de la compraventa tradicional con el aporte del precio son las siguientes:

	COMPRAVENTA TRADICIONAL	APORTE
Precio del terreno	20% sobre ventas	Entre 25% y 30% sobre ventas
Momento de pago y riesgo	Generalmente de contado, con posibilidad	Solamente alcanzado el punto de equilibrio, para

	de algunos plazos. Eso sí, siempre independientemente del exitoso desarrollo del proyecto. El riesgo lo asume el comprador.	la parte en dinero. Y, por el otro lado, al momento de la culminación del proyecto para el pago en especie de área en el nuevo proyecto. Ni el comprador ni el vendedor asumen mayor riesgo, pues se condiciona la operación al éxito en las preventas.
Forma de pago	Generalmente solo en dinero.	En dinero, en área en el nuevo proyecto o una combinación de ambas.
Facilidad de encontrar cliente	Es más difícil encontrar comprador.	Como representa menor riesgo para el constructor, es más fácil encontrar el cliente.

Finalmente, vale la pena recordar que cuando se opta por la alternativa del aporte, el pago del precio se condiciona en el futuro al momento en que se alcance el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el momento en el tiempo en el cual se satisfagan las siguientes condiciones:

- Obtención de la Licencia de Construcción debidamente ejecutoriada.
- Se haya obtenido la venta real de mínimo el cincuenta por ciento (50%) de las unidades inmobiliarias comercializables del proyecto, con la vinculación legalizada de los terceros adquirentes ante el fideicomiso; porcentaje, que no incluirá las unidades inmobiliarias que le corresponden a la constructora, así como las que se entreguen

como contraprestación por el aporte de los inmuebles, a favor del(los) propietario(s) del terreno.

- La aprobación del crédito constructor otorgada por una entidad bancaria o financiera legalmente constituida en Colombia, de requerirlo el proyecto.
- Contar con la radicación del permiso de ventas expedido por la Secretaría Distrital del Hábitat, si el proyecto fuere de vivienda multifamiliar.

II. EL CONSTRUCTOR

Todo proyecto arquitectónico requiere de un líder que guíe el proceso constructivo, y, aunque suele suceder que las diversas labores de tal proceso se dividan en varias compañías, la firma **A KORN ARQUITECTOS** tiene experiencia en todo el espectro de tareas relacionados con la ejecución exitosa de un proyecto. Estas tareas incluyen: (i) la gerencia del proyecto, (ii) la promoción comercial, (iii) el diseño y (iv) la construcción. Cuando nos referimos al constructor, el término realmente incluye al promotor, al diseñador, al gerente y al constructor del proyecto. **A KORN ARQUITECTOS** cuenta con un departamento especializado en cada una de las áreas anteriormente señaladas y con otros departamentos adicionales especializados en actividades de apoyo. La firma cuenta con: (i) departamento administrativo, (ii) departamento de diseño arquitectónico, (iii) departamento financiero y contable, (iv) departamento jurídico, (v) equipo de residentes de obra construcción (vi) departamento comercial y ventas y (vii) departamento de promoción. Cada una de las áreas se reporta de manera directa con el Arquitecto Abraham Korn quien es el gerente, fundador y único socio de la constructora.

III. EL DINERO

Cuando se proyectan sobre el papel, muchos proyectos arquitectónicos son atractivos, sin embargo, se requiere de recursos económicos para convertirlos en realidad. Normalmente cuando se estructura la financiación de un proyecto se piensa en los clientes finales como

fuerza principal de recursos, sin embargo, de acuerdo a la naturaleza del negocio esto puede ser o no acertado. En un proyecto de vivienda, por ejemplo, los compradores finales de apartamentos son quienes invierten su dinero para desarrollar la construcción, sin embargo, la forma de pago establecida con cada cliente no necesariamente cubre las necesidades de flujo caja de la construcción (pues evidentemente al cliente final se le da una serie de plazos para el pago de su inmueble que generalmente no alcanzan a cubrir los desembolsos que demanda la construcción) razón por la cual debe existir apalancamiento financiero que soporte dichos altibajos. Un crédito constructor, otorgado por una entidad bancaria reconocida, permite obtener la estabilidad financiera y el correcto flujo de fondos para blindar al proyecto de la dependencia de las cuotas de los compradores. Vemos entonces cómo los clientes y los bancos son las primeras opciones cuando se estructura la financiación, sin embargo, existen fuentes tal vez menos evidentes de financiación que pueden agregar mucho valor al proyecto. En primer instancia podemos nombrar a los fondos y bancas de inversión quienes suelen estar interesados en proyectos de gran envergadura. Un inversionista independiente también puede ser parte del proceso, quien puede aportar dinero líquido para la compra del terreno. La constructora, a su turno, puede manifestar su interés en canjear honorarios por área del proyecto, aliviando la caja del proyecto y siendo una figura indirecta de financiación. Finalmente, cuando el propietario de la tierra aporta su predio, también se considera una fuente de recursos indirecta.

Cada una de las fuentes nombradas anteriormente tiene bondades y riesgos: es cuestión de analizar el caso concreto para encontrar una estructura de financiación óptima.

IV. LA FIDUCIARIA

Tras la crisis financiera en Colombia de los años 1998 y siguientes, por ley se estableció que los constructores debían utilizar negocios fiduciarios para intermediar la transferencia de los recursos entre el cliente y aquel. Con esto se busca controlar que el dinero de los clientes se destine a las tareas de construcción dentro del proyecto en el cual han adquirido su inmueble

y no a ninguna distinta, ni a gastos directos del constructor como su nómina administrativa, por ejemplo. Las fiduciarias son entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera cuyo fin es administrar los bienes fideicomitados según las instrucciones que dé el fideicomitente. Estas entidades ofrecen un sin fin de loables servicios a los constructores, siendo algunos de ellos requisitos de ley.

A continuación se definen las instituciones jurídicas principales correspondientes a los negocios fiduciarios:

- **Patrimonio autónomo:** Conjunto de derechos y obligaciones creado en virtud de un contrato de fiducia mercantil suscrito con una entidad Fiduciaria legalmente constituida en Colombia y que se rige con las disposiciones contempladas en el Código de Comercio.
- **Contrato de fiducia mercantil:** Es un contrato de derecho privado que se rige por las normas del Código de Comercio y del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663 de 1993). Los bienes fideicomitados constituyen un patrimonio autónomo independiente y separado del patrimonio de las partes, el cual está exclusivamente destinado a los fines estipulados en el contrato de fiducia. En consecuencia, los bienes de propiedad del patrimonio autónomo se destinarán exclusivamente a la ejecución de las obligaciones contraídas por **los fideicomitentes** para cumplir así la finalidad perseguida, de conformidad con los términos estipulados.

La fiduciaria, como vocera del fideicomiso, mantendrá la titularidad jurídica de los bienes que se le transfieran a título de fiducia mercantil para la conformación del patrimonio autónomo, y de aquellos que en ejecución del contrato le sean transferidos posteriormente al mismo título, incluidas las mejoras que se realicen por parte del fideicomitente gerente, (que para estos efectos será el constructor).

Por intermedio del fideicomiso, se busca que el fideicomitente gerente desarrolle el proyecto bajo su exclusiva y única responsabilidad técnica, jurídica y administrativa.

La fiduciaria se encargará de administrar e invertir los recursos que a título de fiducia mercantil aporten el fideicomitente gerente, así como los aportes que realicen los inversionistas o terceros compradores del proyecto.

La fiduciaria entregará los recursos del fideicomiso al fideicomitente gerente, una vez obtenidas condiciones de giro, en la medida que dicho fideicomitente gerente efectúe la solicitud de giro, solicitud que deberá encontrarse aprobada por el interventor.

Una vez termine las obras objeto del proyecto y previamente incorporadas al fideicomiso las mejoras realizadas por el fideicomitente gerente, la fiduciaria transferirá a los terceros adquirentes y a los aportantes iniciales de los inmuebles, quienes conjuntamente se denominarán “beneficiarios de área”, las unidades inmobiliarias del proyecto respecto de las cuales adquirieron el beneficio.

En consecuencia queda entendido que el fideicomiso constituye un vehículo por medio del cual fideicomitente gerente desarrollará las mencionadas actividades bajo su propia cuenta y riesgo, siendo la fiduciaria, como vocera del fideicomiso, la administradora de los bienes que ha recibido en desarrollo del contrato.

- **Fiducia de Parqueo:** Es un contrato de fiducia mercantil por el cual los fideicomitentes, esto es, la copropiedad, transfieren a la entidad fiduciaria los bienes inmuebles que conforman la totalidad del terreno donde se pretende construir, con el fin de que esta los administre mientras se alcanza el punto de equilibrio, momento en el cual los bienes parqueados se transferirán (a cualquier título que en su momento se estime conveniente considerando factores jurídicos, económicos y tributarios, entre otros) a la fiducia inmobiliaria que, como tal, administrará los bienes del proyecto. El fin de la

fiducia de parqueo es que figure como propietario de los bienes inmuebles un patrimonio autónomo, sobre el cual es vocera una entidad fiduciaria reconocida, para evitar que futuras eventualidades jurídicas tales como embargos, sucesiones o similares, comprometan la correcta transferencia de los inmuebles a la fiducia inmobiliaria, pues, recuérdese que cuando se pretende desarrollar un proyecto en una copropiedad, se debe contar con la disposición absoluta de la totalidad de los inmuebles que la conforman para poder proceder con la demolición y construcción. Los copropietarios seguirán siendo titulares de los derechos fiduciarios sobre el patrimonio autónomo que contenga los bienes fideicomitidos en parqueo hasta tanto no se alcancen las condiciones del punto de equilibrio. Por lo anterior, no se compromete en ningún sentido el uso ni el goce de los inmuebles mientras están parqueados, pues simplemente se busca modificar la titularidad de la propiedad de aquellos para no comprometer el correcto desarrollo del proyecto con las eventualidades jurídicas de alguno(s) de los copropietario(s).

Esto cobra aún más relevancia al recordar que la etapa inicial de preventas de un proyecto, esto es, todo el proceso que se comprende desde la suscripción del acuerdo comercial hasta alcanzar el punto de equilibrio, puede tardar varios meses.

Las condiciones específicas de estructuración del fideicomiso de parqueo se establecen caso a caso, previa negociación con la constructora y de esta con la fiduciaria.

EL PROCESO DE APORTE

Como el propietario del terreno se desvincula completamente cuando se opta por la alternativa de la compraventa, no resulta útil desarrollar aquella. Por tanto, enseguida se describirán las etapas genéricas del proceso de aporte únicamente.

1. Luego de los acercamientos correspondientes entre la constructora y el(los) propietario(s), se acordarán las condiciones de restitución del aporte y las demás que amerite el negocio.
2. Posteriormente los propietarios enviarán al domicilio de la constructora, las escrituras de cada uno de los inmuebles que conforman el terreno a desarrollar, que acrediten la tradición de al menos 20 años, así como los certificados de tradición y libertad, con fecha de expedición no superior a un mes, con el fin de permitir a la constructora realizar el debido estudio de títulos.
3. Las condiciones acordadas, entre ellas la restitución del aporte, se plasmarán en un acuerdo comercial que suscribirán las partes.
4. Si fuere necesario un fideicomiso de parqueo, firmado el acuerdo comercial los propietarios transferirán a título de fiducia mercantil la totalidad de los inmuebles que involucran el proyecto, libres de todo tipo de impuestos o participación, firmando con la entidad Fiduciaria que para tal efecto determine la constructora, el contrato de fiducia ya sea de parqueo o inmobiliario, en el que adquirirán la calidad de Fideicomitentes aportantes.
5. Paralelamente, el constructor adelantará todos los trámites de licencia de construcción, permiso de ventas, diseño del proyecto, estudios técnicos y financieros y demás labores que le correspondan, la cuales estarán bajo su cuenta y riesgo y que son condiciones *sine qua non* para certificar el cumplimiento de las condiciones de giro o punto de equilibrio.
6. Las partes acordarán, dentro de los inmuebles, un espacio con el fin de instalar la sala de ventas del proyecto y salir a preventas. En la etapa de preventas los compradores

de unidades inmobiliarias lo harán sobre planos y aportarán un determinado porcentaje del precio; dinero que percibe la fiducia.

7. Una vez se alcance el punto de equilibrio o condiciones de giro, los propietarios deberán traspasar el inmueble o ceder los derechos Fiduciarios sobre los inmuebles de la Fiducia de parqueo, según el caso, a la Fiducia inmobiliaria destinada para el desarrollo del proyecto.
8. Se entiende alcanzado el punto de equilibrio o condición de giro, cuando:
 - a. Se haya prevendido mínimo el cincuenta por ciento (50%) de las unidades comercializables del proyecto. Así, se entiende realizada la venta real cuando el comprador ha pagado el diez por ciento (10%) o más del costo del bien inmueble a adquirir. No contarán, para efecto de punto de equilibrio las unidades que se entreguen en canje a los copropietarios, ni las que reciba la constructora como canje de honorarios y/o utilidad.
 - b. Se cuente con licencia de construcción ejecutoriada.
 - c. Se cuente con permiso de ventas radicado, para los proyectos de vivienda.
 - d. Se cuente con crédito constructor aprobado.
9. Una vez se alcance el punto de equilibrio o condición de giro y los inmuebles objeto de negociación entren a la fiducia que manejará el proyecto, el constructor dará inicio al proceso constructivo.
10. Finalizada la construcción, el(los) propietario(s) verá(n) restituido su aporte según las condiciones contractuales.

Si el propietario del terreno cuenta con una necesidad inmediata de caja, podrá optar por una alternativa subestimada en la industria para obtener liquidez sin que los

recursos provengan del constructor. Cuando se aporta un terreno y se reciben metros cuadrados como contraprestación, los encargos fiduciarios (los títulos) de los inmuebles se suscriben al momento de salir a preventa, en etapas muy tempranas del proyecto. El dueño del lote podrá optar por vender dichos títulos a terceros inversionistas con el fin de ceder su participación contractual con miras a la obtención de flujo de caja. De tal forma, como el terrateniente está vendiendo encargos fiduciarios que se materializarán en unidades (como apartamentos) en lugar de metros cuadrados de suelo, ya de por sí aumentará sustancialmente su patrimonio. Esta figura permite, por ejemplo, que un negocio de aporte de un lote resulte atractivo para un terrateniente que tiene interés únicamente en vender y no en aportar. Asimismo, y si se compara el valor comercial del predio versus el valor comercial de los encargos fiduciarios resultantes de un contrato de aporte, es muy probable que el valor del segundo caso sea sustancialmente mayor. No es lo mismo vender un lote que vender un proyecto.

UNA VEZ ALCANZADO EL PUNTO DE EQUILIBRIO: FASE DE CONSTRUCCIÓN

Como se mencionaba, alcanzadas las condiciones jurídicas y económicas que hacen viable el proyecto con el menor riesgo posible, se inicia la construcción. Este proceso empieza con la demolición de aquello que se erija en el predio, que por lo general es una casa antigua, y posteriormente se hacen las excavaciones de los sótanos para proceder con la cimentación. A partir de allí se asciende con la estructura del edificio, luego se levantan los muros en mampostería y, finalmente, se realizan los acabados y las adecuaciones finales.

Según el tipo de proyecto, la duración de la obra tarda entre 12 y 24 meses aproximadamente. En los proyectos de gran envergadura puede tardar aún más.

Recuérdese que una vez iniciada la construcción, esto es, habiendo transferido la propiedad de su predio a la fiducia inmobiliaria del proyecto, el propietario que ha aportado el terreno

se vincula a la entidad fiduciaria como beneficiario de área en el nuevo proyecto (si dentro de la restitución de su aporte se recibe en especie), o bien, se hacen los desembolsos correspondientes en efectivo según los plazos y condiciones acordadas.

RIESGOS Y MEDIDAS DE CONTINGENCIA

A continuación se discriminan algunos de los riesgos más relevantes para el propietario que aporta el terreno y se desarrolla cada uno en cuanto a la forma de contenerlos.

- **Para los casos donde se hace indispensable la transferencia de los inmuebles a una fiducia de parqueo, puede suceder que no se alcance el punto de equilibrio y, por lo tanto, los propietarios incurran en algunos costos que no son reembolsables:** en este evento el riesgo para el propietario es exclusivamente de cara a los gastos en los que incurre para transferir los inmuebles al fideicomiso de parqueo y para su constitución y manutención. De ninguna manera el propietario corre el riesgo de perder la propiedad de su inmueble pues, no alcanzándose a tiempo el punto de equilibrio, la fiduciaria que administre el patrimonio autónomo de los bienes parqueados tiene expresa instrucción de transferirlos devuelta a sus propietarios iniciales. En últimas, si no se alcanza el punto de equilibrio (siendo esta una situación completamente extraordinaria), el propietario incurrió en unos gastos menores que no son reembolsables y perdió el tiempo que comprometió su inmueble en la fiducia de parqueo.

Se insiste, este es un riesgo que solamente aparece cuando se utiliza la figura del fideicomiso de parqueo. No es un riesgo para el propietario si no se ha de utilizar tal alternativa, pues en el segundo caso, este solamente transferirá la propiedad de su inmueble una vez alcanzado el punto de equilibrio; previamente estará cobijado por una disposición contractual que establece la anterior obligación de transferir el

inmueble en el momento señalado, pero no habrá como tal una transferencia de dominio.

- **Si se alcanza el punto de equilibrio, se inicia la construcción, pero sucede alguna calamidad que impide que la constructora sea la que lleve a feliz término la obra:** la fiduciaria tiene expresa instrucción de nombrar interventores que inspeccionen el proceso de construcción para asegurar, entre otras, que los desembolsos de dinero al constructor se inviertan correctamente en los rubros que indique el presupuesto de la obra. Por lo anterior, se tiene la tranquilidad de que las erogaciones del dinero de los terceros se hará correctamente, y consecuentemente, la construcción no se verá afectada por falencias de orden económico. Es más, si por cualquier motivo como enfermedad o muerte, el constructor no está en condiciones de culminar la construcción, la fiduciaria nombrará, previa deliberación en el comité respectivo, un nuevo constructor que finalizará el proyecto.

CONCLUSIÓN

El desarrollo de un proyecto inmobiliario requiere de la convergencia de un terreno, un constructor y dinero en efectivo, elementos que se juntan con intermediación de una entidad fiduciaria.

Para el propietario de un terreno es muy atractiva la figura del aporte del inmueble pues, teniendo la tranquilidad que otorga la intermediación de una fiduciaria, logra ver restituido su aporte en condiciones económicas atractivas al gozar de la posibilidad de recibir dinero y área en el nuevo proyecto (esta última valorizándose en el mercado), y porque además participará de la utilidad que arroje el ejercicio.

Los riesgos para el propietario, si bien existen, son mínimos en comparación al beneficio económico que reporta luego de finalizado el ejercicio, pues se insiste, no se compromete la

propiedad de su inmueble, sino que, simplemente, existe una pequeña posibilidad de que no recupere unos determinados gastos, sobre todo, cuando se requiere fiducia de parqueo.