

— DERECHO INMOBILIARIO

El auge de las preventas inmobiliarias: seguridad jurídica frente al dinamismo del mercado

Por Kaynicté Pérez de Gante en colaboración con Cassandra González

EN RESUMEN

El éxito y la rentabilidad real de una inversión inmobiliaria en preventa dependen críticamente de la solidez jurídica del proyecto y de su estructura contractual, más allá de variables comerciales como el precio o la ubicación. Al adquirir en esta etapa, el comprador no obtiene un derecho real sobre el inmueble, sino derechos contractuales frente al desarrollador, lo que resalta la necesidad de una revisión exhaustiva de la documentación técnica, las licencias y el registro del contrato de adhesión ante la PROFECO bajo la NOM-247-SE-2021. Para mitigar riesgos ante contingencias como retrasos o problemas financieros, es indispensable pactar cláusulas equilibradas que regulen plazos de entrega con penas convencionales, condiciones de modificación de precio y mecanismos ágiles de rescisión o solución de controversias. Finalmente, esta certeza legal beneficia también a los desarrolladores al reducir la litigiosidad y contingencias reputacionales, consolidando la estructura jurídica como la herramienta esencial para transformar una expectativa comercial en un activo patrimonial protegido.

La adquisición de vivienda en fase de preventa se ha convertido en una alternativa cada vez más recurrente para quienes buscan construir patrimonio, acceder a mejores condiciones comerciales o participar en la plusvalía que puede generarse durante el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

Sin embargo, el dinamismo del mercado no debe desplazar una premisa esencial: en una preventa, la rentabilidad esperada depende no sólo del precio, la ubicación o el prestigio del desarrollador, sino de la solidez jurídica del proyecto y de la estructura contractual que documenta la operación.

¿Dueño de un inmueble o titular de un derecho contractual?

Uno de los principales riesgos en las operaciones de preventa es la confusión entre la expectativa comercial y la realidad jurídica de la operación.

En muchos esquemas de preventa, el documento inicial no transmite por sí mismo la propiedad del inmueble. Dependiendo de la estructura utilizada, puede tratarse de una promesa, un contrato preparatorio, un contrato de adhesión de preventa o una compraventa sujeta a condiciones. En cualquiera de estos casos, lo relevante es entender que, antes de la construcción, individualización y escrituración de la unidad, el comprador normalmente no cuenta aún con un derecho real sobre el inmueble, sino con derechos contractuales exigibles frente al desarrollador.

Esto significa que el pago de un enganche, apartado o anticipo no necesariamente convierte al comprador en propietario de una unidad determinada. En esa etapa, su posición jurídica depende de lo que establezca el contrato, de la viabilidad legal y administrativa del proyecto, de la solvencia del desarrollador, de los permisos aplicables y del mecanismo previsto para llegar a la entrega física y escrituración del inmueble.

Por ello, en caso de retrasos, suspensión de obra, problemas financieros del desarrollador o falta de autorizaciones, el comprador no puede simplemente “reclamar su propiedad” sobre una unidad que aún no ha sido formalmente transmitida. Su protección dependerá, en gran medida, de la claridad y fortaleza de los derechos pactados en el contrato.

La documentación del proyecto: más allá del render y la promesa comercial

La seguridad jurídica de una preventa no se agota en la firma del contrato. Antes de asumir una obligación de pago, resulta indispensable revisar la documentación que sostiene la viabilidad del proyecto.

Entre otros elementos, deben analizarse la propiedad o disponibilidad jurídica del terreno, el folio real, la existencia de gravámenes, fideicomisos o garantías de financiamiento, las licencias de construcción, el uso de suelo, alineamientos, autorizaciones administrativas, proyecto ejecutivo, planos, características de la unidad, áreas comunes, acabados, calendario de obra y condiciones para la entrega y escrituración.

Tratándose de vivienda destinada a casa habitación comercializada por proveedores inmobiliarios, también cobra especial relevancia el marco de protección al consumidor previsto en la Ley Federal de Protección al Consumidor y en la NOM-247-SE-2021, que establece requisitos de información comercial, publicidad y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados con este tipo de operaciones.

En este contexto, el contrato de adhesión registrado ante la Procuraduría Federal del Consumidor constituye un elemento clave. Su existencia permite verificar que el modelo contractual fue presentado ante la autoridad y que debe ajustarse a los estándares mínimos previstos por la regulación aplicable.

No obstante, el registro ante PROFECO no debe entenderse como una garantía absoluta de viabilidad del proyecto, solvencia del desarrollador o ausencia de contingencias. Es un filtro regulatorio relevante, pero no sustituye una revisión legal integral de la operación.

Por ello, antes de firmar, el comprador debe solicitar el número de registro del contrato de adhesión y verificar que el documento que se le presenta corresponda efectivamente al modelo registrado y a la operación que pretende celebrar.

Cláusulas esenciales para mitigar riesgos

Para que una inversión en preventa no se convierta en una controversia, el contrato debe prever, con claridad, los derechos y obligaciones de cada parte. En particular, existen tres aspectos que deben revisarse con especial cuidado.

1. Plazos de entrega y consecuencias por demora

La fecha de entrega física y la fecha estimada de escrituración deben estar claramente identificadas. También debe distinguirse entre retrasos imputables al desarrollador, demoras justificadas por causas ajenas a su control y plazos de gracia razonables.

Un contrato equilibrado debe establecer consecuencias claras frente al incumplimiento, incluyendo penas convencionales, compensaciones, intereses, actualizaciones, devolución de cantidades o mecanismos de terminación, según corresponda.

La ausencia de consecuencias específicas ante el retraso deja al comprador en una posición vulnerable y traslada indebidamente al consumidor el costo financiero y patrimonial de la demora.

2. Precio, forma de pago y condiciones de modificación

Una de las principales ventajas comerciales de la preventa es asegurar un precio desde una etapa temprana del proyecto. Por ello, el contrato debe establecer si el precio es fijo, si puede actualizarse y bajo qué supuestos.

Cualquier posibilidad de modificación debe estar expresamente prevista, ser objetiva y estar debidamente justificada. En caso contrario, el comprador podría enfrentar incrementos posteriores no previstos, costos adicionales o condiciones económicas distintas a las que motivaron su decisión de inversión.

Asimismo, deben revisarse gastos de escrituración, impuestos, cuotas de mantenimiento, equipamiento, cajones de estacionamiento, bodegas, accesorios, acabados, penalidades por mora del comprador y cualquier otro cargo adicional.

3. Terminación, devolución y solución de controversias

El contrato debe prever de manera clara las causas de rescisión o terminación anticipada, los plazos para devolución de cantidades, las penalidades aplicables y los mecanismos para reclamar incumplimientos.

Idealmente, el comprador debe contar con una ruta contractual ágil para exigir la devolución de sus aportaciones cuando el desarrollador incumpla obligaciones esenciales, no obtenga autorizaciones necesarias, modifique sustancialmente el proyecto o no entregue en los términos pactados.

Asimismo, deben revisarse los mecanismos de solución de controversias, incluyendo procedimientos ante PROFECO, mediación, conciliación, jurisdicción aplicable y tribunales competentes. Una cláusula mal estructurada puede hacer que una reclamación patrimonial se convierta en un procedimiento largo, costoso e incierto.

Seguridad jurídica también para desarrolladores

La revisión legal de una preventa no sólo protege al comprador. También es una herramienta indispensable para desarrolladores, comercializadores y financiadores. Un proyecto con documentación ordenada, contratos claros, publicidad consistente y reglas transparentes de entrega, pago y escrituración reduce riesgos de reclamaciones, sanciones administrativas, conflictos colectivos con compradores y contingencias reputacionales.

En un mercado cada vez más competitivo, la certeza jurídica también es un activo comercial. Los desarrolladores que estructuran adecuadamente sus preventas generan confianza, facilitan la colocación de unidades y reducen el riesgo de controversias durante la vida del proyecto.

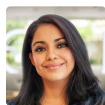
Conclusión

Comprar en preventa puede ser una alternativa atractiva para construir patrimonio y acceder a condiciones comerciales favorables. Sin embargo, su rentabilidad real está directamente vinculada con la seguridad jurídica de la operación.

La preventa no debe analizarse únicamente desde la perspectiva del precio o la plusvalía esperada. Debe revisarse como una operación jurídica compleja, en la que intervienen derechos contractuales, permisos administrativos, regulación de protección al consumidor, obligaciones de información, condiciones de entrega y mecanismos de escrituración.

En este contexto, una estructura legal adecuada no es un trámite accesorio, sino una herramienta esencial para convertir una expectativa comercial en un activo patrimonial cierto, exigible y jurídicamente protegido.

CONTACTOS



Kaynicté Pérez

Socia

kperez@ecija.com

Derecho Inmobiliario · info@ecija.com · T +52 55 5662 6840

La información contenida en este Client Alert es de carácter general y meramente informativa. No constituye asesoría legal sobre asuntos específicos y no debe utilizarse como sustituto de la consulta con un asesor legal calificado. Para asuntos específicos, le invitamos a contactar a nuestros profesionales.