ECIJA
Avenida Escazú, Torre Lexus, Piso 3.
Escazú, San José, Costa Rica, 10203
Tel: +506 4000 1141
www.ecija.com

Los riesgos en el desarrollo inmobiliario en los tiempos del Covid-19

Guillermo E. Zúñiga, Socio, ECIJA Costa Rica

Un pilar muy importante de la economía nacional, que tiene una relación directa con la construcción y el turismo, es el desarrollo inmobiliario. Este pequeño motor de la economía nacional es importante ya que actúa de una forma transversal y tiene la capacidad y las condiciones para establecer relaciones a todo nivel: propietarios de terrenos, profesionales, empresas de construcción, mano de obra calificada y sin calificar, colegios profesionales, municipalidades y Gobierno central, tiendas, fábricas, corredores de bienes raíces, sector financiero, y, por supuesto, el consumidor final.

Tal vez ello nos ayuda a comprender la razón por la cual tenemos dos ferias anuales, Expo-construcción y Expo-casa, a las cuales asisten cientos de familias en busca de productos, sean casas, lotes, apartamentos y otros, agrupados en un solo lugar.

El Covid-19 ha creado una gran presión en el mercado inmobiliario: por un lado, la ausencia de turistas en el país implica una disminución en las ventas y reventas de proyectos inmobiliarios principalmente en las zonas costeras del país; por otro lado, la inestabilidad económica e incertidumbre financiera del país, también causa una disminución y ralentización de las ventas y los desarrollos en todo el país.

Para el presente análisis, nos interesan dos tipos de relaciones del desarrollador inmobiliario: con la empresa constructora y con su comprador final. Si bien existen todo otra serie de relaciones, estás son las dos relaciones más complejas y de mayor importancia para el desarrollador.

El contrato de construcción describe la relación entre el desarrollador inmobiliario y la empresa constructora. Los riesgos adicionales que puede generar el Covid-19 en dicha relación están relacionados, del lado de la empresa constructora, con atrasos en la entrega del proyecto debido a paros en los trabajos ordenados por el Ministerio de Salud; problemas en la cadena de suministro; o, con el fortalecimiento de las medidas de cuarentena que terminen afectando directamente el proyecto. Por ende, del lado de la empresa constructora, las preocupaciones están relacionadas con una extensión del plazo y un aumento en los costos directos e indirectos del proyecto, y la forma en que pueden ampliarse los plazos y recuperarse dichos costos adicionales. Del lado del desarrollador, los riesgos más cercanos están relacionados con el atraso en la entrega de la obra finalizada y con aquellos sobrecostos que pueda reclamar la empresa constructora a su cuenta. En este caso, si bien el impacto económico puede preocupar al desarrollador, el impacto del plazo puede ser todavía más costoso, principalmente en relación con los plazos fatídicos de entrega que puede haber pactado con sus clientes finales.

El contrato de opción de compra, la promesa recíproca de compraventa o el contrato de compraventa se convierte en el documento legal que describe la relación entre desarrollador inmobiliario y su cliente. Tal y como ocurrió en el año 2008 con la crisis inmobiliaria de las sub-prime, es factible que los compradores busquen en la letra pequeña de sus contratos aquellas ventanas para alegar el incumplimiento de parte del desarrollador (en aquellos años se dieron casos donde se hacían mediciones de áreas con equipos sofisticados para determinar

variaciones mínimas en las áreas de los apartamentos y casas a efectos de alegar el incumplimiento de desarrollador en relación con el tamaño ofrecido inicialmente). De esta forma, el riesgo del desarrollador recae en la posibilidad de incumplimiento o de retiro de sus compradores, con el consecuente impacto en los flujos de caja proyectados. Por parte del comprador, los riesgos están relacionados con la posibilidad que el proyecto no llegue a su final y no le sea entregado lo prometido.

Una vez más, los contratos adquieren vital importancia para determinar cuál parte de la relación asumió el riesgo que se está presentando y cómo se puede mitigar dicho riesgo; siempre tratando de mantener las obligaciones principales vigentes y de evitar el fatídico desenlace de un rompimiento contractual.