

---

---

# **Contratos Inmobiliarios**

---

---

***Por: Lic. Luis Heredia Valenzuela***

## ***Luis Heredia Valenzuela***

Autorizado a ejercer como abogado en el año 1989.

**Educación:** Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (Licenciatura en Derecho, Cum Laude, 1989). Universidad de Wisconsin (United States Law and Legal Institutions, 1987). Centro de Leyes de la Universidad de Georgetown (Maestría en “Common Law Studies”, 1993).

**Autor:** “Algunas Deficiencias e Ilegalidades en la Legislación Monetaria y Cambiaria de la República Dominicana. Sugerencias para su Adecuación”, 1989. “Ec Competition Rules: An Assessment of the Liberty or Freedom of Contract Principle in Distribution Agreements in the EC and in Non EC Countries”, 1993.

**Miembro:** Colegio Dominicano de Abogados de la República Dominicana. Asociación Dominicana de Abogados Empresariales, Inc. American Bar Association. Federación Interamericana de Abogados, Georgetown University Association.

**Idiomas:** Español e Inglés.

## **CONTRATOS INMOBILIARIOS**

El tema seleccionado para el primer coloquio del presente año 1999 lo hemos denominado "Contratos Inmobiliarios" y lo inspiraron motivos diversos, pero a nuestro juicio todos valederos y de importancia.

En este año la Russin, Vecchi & Heredia Bonetti está celebrando 30 años de haber abierto sus puertas en la República Dominicana. Como pionera en el ejercicio y autora de múltiples publicaciones en materia de negocios e inversión, entendimos de la esencia misma de nuestra génesis tratar un tema relacionado con nuestro diario quehacer, sobretodo que nuestra experiencia de 30 años nos permite asegurar que 8 de cada 10 inversiones locales y extranjeras que se realizan en nuestra media isla incluyen una transacción inmobiliaria de alguna especie, llámese compra, alquiler, arrendamiento, etc.

Es innegable que el sector inmobiliario en la ciudad de Santo Domingo y en el resto del país, ha experimentado una considerable dinamización en los últimos 5 años. De una ciudad que hace apenas 5, quizás 6 años, contaba en su parte occidental con 5 ó 6 centros o plazas comerciales grandes (Plaza Central, Plaza Naco, Unicentro, etc.), hace algún tiempo que perdí la cuenta de las plazas con que contamos hoy día de este lado de la ciudad, pero me atrevo a especular que supera las 40 y el ritmo de nuevas construcciones no parece que va a disminuir por ahora.

En el sector vivienda, señores, no recuerdo haber visto una inversión tan impresionante como la que tiene lugar hoy día. Residenciales, edificios de apartamentos, ciudades satélites, todo género de viviendas. A título de ejemplo me permito mencionar el sector denominado Las Praderas el cual unos 5 a 6 años atrás podían contarse las viviendas con los dedos de las manos y ya puede verse lo que es hoy ese sector: otra ciudad.

En un mundo cada día más globalizado y una República Dominicana obligada a insertarse en esquemas de integración que le procuren optimizar el intercambio comercial y atraer inversión foránea, los flujos de capitales van en constante aumento y gran parte de estos tienen necesidad de encontrar la forma de invertirse. Como ya antes apuntáramos, 8 de cada 10 inversiones envuelve algún tipo de contrato inmobiliario.

De suma importancia ha sido la extraordinaria inversión de capitales que se viene llevando a cabo de forma constante desde finales de los 70's, en la compra-venta de terrenos para la actividad turística, y más recientemente, en los últimos dos años, la instalación en el país de múltiples establecimientos de comida rápida. No debo dejar de mencionar el giro que ha tomado el mercadeo y la venta de bienes inmuebles con el arribo al país de varias franquicias especializadas en el mercadeo inmobiliario principalmente de origen estadounidense.

Dadas esas importantes razones y de que los nuevos tiempos que vive el país y el mundo, entendemos que los profesionales del derecho y de otras áreas con incidencia en el sector inmobiliario debemos contribuir a proveer cierto or-

den en un sector que tanto dinamismo ha experimentado y cuya contribución directa e indirecta al crecimiento y desarrollo de nuestra economía en impuestos, divisas, empleos y otros debe situarse dentro de las más elevadas.

Una primera forma de contribuir con ese orden es informándonos mejor acerca de los distintos tipos de contratos inmobiliarios que comúnmente se utilizan en nuestro y otros medios, en qué consisten, cuáles son sus características más sobresalientes y qué podemos hacer para mejorarlos; también sería interesante conocer y discutir cual es la práctica que a mi juicio debe seguirse luego de la firma de la documentación que recoge la operación inmobiliaria, para que la misma sea efectivamente completada.

Es el propósito del presente coloquio compartir y discutir con ustedes nuestros conocimientos y experiencia en esta interesante materia, por lo que pasaremos revista al Principio de la Libertad Contractual, uno de los pilares sobre el cual se cimienta nuestro Derecho Privado, para luego ir a ver los tipos de contratos que se vienen utilizando en nuestro medio para las diferentes transacciones que involucran o la transferencia o una potencial transferencia de derechos de propiedad inmobiliarios (los Contratos de Compraventa, de Dación en Pago, Permuta, Aporte, la Promesa de Venta y Opción a Compra) o aquellos que permiten el usufructo y goce del inmueble (el Arrendamiento o Alquiler, el Time Sharing o Tiempo Compartido), recordando en cada caso en qué consisten, qué partes intervienen, cuáles son sus principales cláusulas y cómo, desde nuestra experiencia y perspectivas, dónde debe ponerse mayor atención durante la elaboración de dichos contratos o cómo pueden ser mejorados y con ello minimizar la posibilidad de una litis.

También haré mención de otras modalidades y tipos de contratos inmobiliarios de uso común en otras jurisdicciones, pero cuya existencia se desconoce o han sido escasamente utilizados en nuestro país, para concluir finalmente con algunas consideraciones de índole fiscal y exhortaciones.

Por lo complejo y delicado de los mismos, dejaré para un futuro coloquio y a cualquier otro inquieto el análisis y la discusión de la problemática de la Legislación y Práctica de Tierras, el Registro de Títulos y los Tribunales de Tierra.

## **1. LA LIBERTAD CONTRACTUAL**

Este principio se encuentra consagrado en el Título III del Código Civil intitulado "De los Contratos o de las Obligaciones Convencionales en General". Libertad Contractual significa que se pueden concertar libremente acuerdos válidos sobre cualquier materia o asunto y que recaiga en torno a cualquier cosa determinada o determinable, siempre que el objeto sea lícito y las estipulaciones no violen disposiciones de orden público y las buenas costumbres.

Al elaborarse cualquier tipo de convenio, la Libertad Contractual debe pues tenerse muy presente en tanto que aquellos puntos sobre los cuales no se indique nada en el contrato, estará sujeto en caso de litis a la decisión de un tribunal el

cual debe basar sus decisiones en el denominado Derecho Común, la Jurisprudencia y la Doctrina. De esa forma siempre es mejor la medicina preventiva que la curativa.

Naturalmente que existen requisitos mínimos de forma y de fondo para la validez de los Contratos. Los de forma son aquellos que nos indica cómo debe ser redactado y qué informaciones mínimas debe contener el documento. Los de fondo nos pautan cuáles son las condiciones mínimas que deben adornar la transacción para que se pueda considerar efectuada válidamente. El Artículo 108 del Código Civil establece cuáles son esos requisitos o condiciones de fondo que deben reunirse en cualquier tipo de contrato, a saber:

**1. Consentimiento:** Significa que la parte debe no solamente consentir el contrato sino también estar consciente de lo que está haciendo y a lo que se está comprometiendo. Esto último implica que este consentimiento sea dado libremente y sin vicios (error, dolo, violencia o lesión).

**2. Capacidad:** “La capacidad es la regla y la incapacidad es la excepción”. Para contratar es necesario capacidad de goce y de ejercicio.

**3. Objeto:** Hay que distinguir el objeto del contrato de la obligación. El objeto en el contrato inmobiliario es la operación jurídica celebrada por las partes, es decir la venta, arrendamiento, etc.

**4. Causa:** Que ya dijimos que debe ser lícita.

Deseo, pues, significarles que en materia contractual son las condiciones, la imaginación, la habilidad y la experiencia de las partes envueltas en una operación inmobiliaria las que van a lograr que la operación se materialice y concluya en un buen contrato que resulte adecuado a cada caso en particular.

La importancia del contrato y de lo que en él se establezca adquiere mayor dimensión y relevancia cuando observamos que el Artículo 1134 del Código Civil expresa que “Las convenciones legalmente formadas tienen fuerza de ley para aquellos que las han hecho”.

Dicho esto, pasemos entonces a repasar cuáles son los contratos inmobiliarios que típicamente se manejan en nuestro medio y sus características, nos referiremos en cada caso a nuestra experiencia y daremos algunas notas acerca de otras modalidades de dichos contratos y otros menos típicos.

## **2. CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLE (Simple y Condicional).**

Es aquél mediante el cual las partes van a intercambiarse sus respectivos derechos, uno sobre el bien inmueble en venta y el otro sobre el dinero. Se trata del más típico y en consecuencia el de uso más frecuente de los contratos inmobiliarios y como sabemos los elementos que caracterizan el contrato son la existencia del vendedor, el comprador, el inmueble y el precio.

Aun cuando se trate de una simple operación de compraventa de inmueble donde las partes se intercambian de una sola vez el inmueble y el precio, no es suficiente con simplemente describir claramente las partes en el acuerdo, el inmueble objeto de la operación, el precio y su forma de pago.

La práctica nos indica que para llevar a cabo una operación de compraventa de inmuebles lo más segura posible debe solicitarse al vendedor o su apoderado, al agente inmobiliario o a su asesor legal como mínimo la siguiente documentación: 1) copia del Certificado de Título y del plano catastral, si lo hubiere, 2) si tiene alguna hipoteca copia del documento en virtud del cual se consintió la misma, 3) copia de la cédula de identidad o pasaporte o de los documentos corporativos si el inmueble es propiedad de una compañía, 4) copia de la resolución que autoriza vender el inmueble y designa quien firmará los documentos de venta (si fuere requerido por los documentos corporativos), o copia del poder otorgado al representante del vendedor, 5) copia de los recibos de pago o certificación de exención del Impuesto creado en virtud de la Ley 18-88 conocido como impuesto a la Vivienda Suntuaria y Solares Urbanos no Edificados.

También recomendamos requerir o gestionar una Certificación de la Dirección General de Impuestos Internos de que la compañía está al día en la presentación de sus declaraciones juradas, en caso de que el inmueble sea de un valor apreciable o constituya el activo único de la compañía. El Código Tributario, en su Artículo 28, estipula un derecho general de privilegio en favor del Estado sobre todos los bienes del deudor el de la obligación tributaria para garantizar el cobro de los créditos por tributos, recargos, intereses y sanciones pecuniarias.

De igual modo, la letra K del Artículo 11 del mismo texto legal hace solidariamente responsables de la obligación tributaria de los contribuyentes a los adquirentes de bienes afectados por la ley a la deuda tributaria y los adquirentes de establecimientos, de empresas, de entes colectivos con personalidad jurídica o sin ella, comprendiéndose en aquellos a los socios y accionistas de las sociedades liquidadas, así como los adquirentes de los activos y pasivos de ellas.

Recibir a satisfacción toda la documentación antes descrita todavía no es suficiente a nuestro juicio. Queda pendiente el traslado al registro de títulos correspondiente a fines de revisar la situación de las cargas y gravámenes que afectan la propiedad inmobiliaria. Debe solicitarse además la correspondiente certificación por escrito. En los casos de solares y parcelas, principalmente de la zona urbana, es ya una práctica normal nuestra el incorporar a un agrimensor experimentado a la labor de constatación de la regularidad de la propiedad, esto es para que mida, verifique los linderos y la posesión y nos confirme que el título corresponde a la propiedad que se ha ofertado a nuestro representado.

Concluido todo el esfuerzo de depuración antes descrito, es cuando debe procederse con la preparación del contrato de venta de inmueble, el cual en adición a cláusulas que describen el objeto del contrato, el inmueble y el precio, es preciso que se incluyan y estipule en torno a cualquier otro punto o aspecto que de una forma o de otra tienen importancia a la operación y a la efectiva transferencia y ejercicio por el comprador de los derechos de propiedad, entién-

dase alguna obligación o documento que haya quedado pendiente de entrega, indicándose el plazo dentro del cual deberá entregarse y la penalidad o remedios por su incumplimiento, la entrada en posesión del inmueble, cuál de las partes soportará los impuestos, garantías contra reclamación o perturbación futura por terceros, si se constituyen servidumbres, la elección del domicilio donde deben hacerse las notificaciones, etc.

Si la compraventa no es una simple sino que conlleva una serie de términos y condiciones para su perfeccionamiento futuro, se trata entonces de una Compraventa Condicional en cuyo caso los respectivos abogados de las partes deben asegurarse de que el documento que se suscriba contenga lo más clara y precisa posible, cuáles son esos términos y condiciones.

Si el precio se va a pagar en el curso de un plazo X, el abogado del comprador debe asegurarse de hacer incluir en el contrato las fechas, el lugar, la forma y la moneda de pago, las penalidades por incumplimiento y, por supuesto, las garantías. Estas últimas suelen recaer directamente sobre el inmueble como Privilegio del Vendedor no Pagado o como Hipoteca Convencional, ambas modalidades consagradas por nuestra Legislación de Tierras. Sin embargo, es posible también garantizar el pago del precio con garantías de otros activos o propiedades del comprador como serían una hipoteca sobre otro inmueble, con la garantía de acciones de una compañía, certificados de depósitos y otros instrumentos financieros, garantías bancarias, un giro bancario, carta de crédito, etc. También puede ocurrir que la condición suspensiva de la venta sea la entrega formal de la posesión del inmueble en cuyo caso la operación se perfeccionaría cuando esto último ocurra.

Una fórmula a la cual hemos recurrido en múltiples oportunidades para que una venta inmobiliaria no se paralice cuando el comprador desea que se le financie el precio de la compra del inmueble y el vendedor está en disposición de vender el inmueble pero no desea arriesgarse a entregar el título al comprador hasta que no reciba la totalidad del precio, es escoger a un tercero que funja como depositario de los títulos hasta tanto el vendedor reciba la mayor parte o la totalidad del precio pactado. Esto también sirve para que el comprador esté tranquilo de saber que el vendedor no está ya en posesión del título de propiedad que se encuentra pagando.

Para concluir con esta parte, quiero finalmente mencionar los Contratos de Compraventa de Inmueble con Pacto de Retro. Son aquellos en los cuales al vendedor se le confiere la facultad de recomprar el inmueble del comprador o de los ulteriores derechohabientes durante el plazo determinado.

Nuestro Código Civil en su Artículo 1660 limita a un máximo de 5 años el término dentro del cual se puede convenir la retroventa.

### **3. CONTRATOS DE DACIÓN EN PAGO Y PERMUTA**

La Dación en Pago se verifica cuando el deudor de una obligación, por lo general de índole monetaria, se ve imposibilitado de cumplir la misma mediante la entrega de la cosa o llevando a cabo la prestación a la que se obligó y, en consecuencia, hace entrega al acreedor de una cosa o lleva a cabo una contraprestación que para este último resulta equivalente en valor de aquello que debió haber recibido, en nuestro caso sería un inmueble.

No debemos confundir la Dación en Pago con la Permuta puesto que se trata de dos figuras jurídicas distintas. En la Permuta las partes llevan a cabo un intercambio de dos o más bienes que consideran tienen un valor equivalente. En la Dación en Pago el deudor de la obligación no puede entregar lo que se comprometió y propone al acreedor entregarle algo equivalente, a lo cual este último accede si desea.

Como los efectos de la Dación en Pago y la Permuta son equivalentes a los de la compraventa, en tanto que conllevan la transferencia de la propiedad al acreedor, es recomendable solicitar la misma documentación y tomar las mismas precauciones que en la compraventa inmobiliaria, con la salvedad de que en el caso de la Dación, si el deudor atraviesa serias dificultades financieras hay que moverse con mucho mayor prontitud y no insistir tanto en aquellos documentos y pasos que no impidan la transferencia. El Contrato si debe ser lo más descriptivo posible de la operación y reflejar equilibrio en la dación con el fin de evitar que el acreedor pueda defenderse de eventuales acciones oblicuas y paulinas.

En mi opinión, las empresas inmobiliarias podrían hacer buen uso de la figura de la Dación en Pago, pero sobre todo de la Permuta, cuando cuentan con una cartera amplia de inmuebles en venta y de clientes interesados en adquirir propiedades.

### **4. CONTRATO O ACTO DE APORTE**

Se verifica cuando el propietario de un bien inmueble opta por transferir sus derechos de propiedad a una compañía a cambio de recibir acciones u otro título o instrumento corporativo que refleje la copropiedad del activo social.

En nuestro medio, la decisión de adquirir un inmueble mediante su aportación a una corporación responde, en la mayoría de los casos, al interés de la sociedad, o sus propietarios o directivos de ahorrarse el pago de los impuestos de transferencia. La Ley No.1507 del 21 de agosto de 1947, la cual modificó el Artículo 3 de la Ley No.831 del 5 de marzo de 1945 sobre Registros de Títulos, exime del pago de impuesto de transferencia a esta forma de adquisición de inmueble con el propósito de evitar la doble tributación, puesto que un posible aumento del capital social de la compañía que recibe el inmueble conlleva el pago de los impuestos correspondientes. Otra de las razones por la que se suele



preferir esta vía es cuando el comprador adquiere el inmueble para un negocio o proyecto y desea mantener dicha propiedad fuera de su patrimonio personal.

En esta modalidad de compraventa de inmueble, por cierto muy recurrida en nuestro medio, el vendedor aporta el inmueble a la compañía la cual a su vez entrega acciones a cambio. Esas acciones son entonces vendidas y transferidas al comprador, que por lo general es la persona que solicitó al propietario del inmueble hacer la venta mediante el aporte a la compañía.

Para esta forma de adquisición de inmuebles es recomendable exigir al vendedor o a su abogado los mismos documentos, tomar las mismas previsiones, llevar a cabo las mismas constataciones y formular las mismas cláusulas o unas equivalentes a las del contrato de compraventa normal.

## **5. PROMESA DE VENTA U OPCIÓN A COMPRA**

Es aquel contrato mediante el cual el vendedor o prominente ofrece al comprador o beneficiario transferirle el derecho de propiedad de un bien, en nuestro caso de un bien inmueble, manteniendo su oferta durante un período de tiempo determinado. La Promesa de Venta y la Opción a Compra vienen siendo en el fondo un mismo contrato.

Este tipo de contrato no tiene por objeto transferir la propiedad inmediatamente, sino que más bien la propietaria se compromete a no vender dicho bien a un tercero por un tiempo determinado, acordándole al beneficiario el derecho de comprarlo dentro del mismo plazo. En caso de que el prominente no sea propietario, este puede prometer que el bien esté disponible para el beneficiario e indisponible para los terceros durante el término.

En la Promesa de Venta u Opción a Compra se puede estipular la entrega de una suma que constituyen las arras o señal que da el comprador a solicitud del vendedor para demostrar su legítimo interés y disposición de comprar el inmueble. Se le suele denominar también avance o anticipo al precio de venta convenido. Así que, en caso de que el beneficiario decida ejercer su derecho de adquirir el inmueble, debe entonces abonar al vendedor el balance restante del precio.

Cuando el Código Civil Dominicano, en su Artículo 1589 establece que la Promesa de Venta vale venta, habiendo consentido mutuamente las dos partes, respecto a la cosa y el precio, significa que si el beneficiario de la promesa decide ejercer su opción de adquirir el inmueble pagando el precio en la forma convenida, la venta se perfecciona. El vendedor no se puede negar a la venta. Si se negara el vendedor a cumplir su obligación de vender, se verifica un incumplimiento o violación al contrato, el cual se resuelve en daños y perjuicios y estos se resarcen, en la generalidad, de los casos con la pérdida de las arras o anticipo.

¿Qué ocurriría si el inmueble prometido fuere destruido total o parcialmente por cualquier causa? Pocos contratos de Promesa de Venta u Opción a Compra que he examinado han previsto esta contingencia y de la misma producirse suele dar lugar a reclamaciones por el beneficiario de la promesa que demanda

la devolución de las arras o avance a un promitente que quiere obligarlo a comprar el inmueble como está o no quiere o no puede devolverle el monto total de las arras o anticipo.

Pasemos ahora a tratar dos tipos de contratos inmobiliarios que no persiguen la transmisión del derecho de propiedad sino más bien la cesión temporal del goce del bien inmueble.

## **6. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO O ALQUILER**

El Contrato de Arrendamiento o Alquiler es aquel en virtud del cual una parte llamada arrendador se compromete a procurar a otra llamada arrendatario o inquilino el goce temporal de un inmueble mediante un precio (alquiler o renta) que el arrendatario se compromete a pagarle.

El Código Civil en sus Artículos 1709 y siguientes define el concepto Locación como “el contrato por medio del cual una de las partes se obliga a dejar gozar a la otra una cosa durante cierto tiempo, y por un precio determinado que ésta se obliga a pagarle”. La locación de casas y muebles se le denomina alquiler y el de las haciendas rurales arrendamiento (Art. 1711).

La persona que elabore el contrato de arrendamiento o alquiler debe asegurarse que el contrato establezca claramente todas y cada una de las condiciones que el propietario del inmueble tenga para dar el inmueble de su propiedad en arrendamiento y, por supuesto, que el inquilino esté en disposición de aceptar.

Hay una larga lista de puntos esenciales, que en adición al monto, fecha y lugar de pago deben consignarse claramente. Son éstos relativos al uso específico del inmueble, el garante o fiador, el depósito el cual debe a su vez depositarse en el Banco Agrícola en virtud de la Ley No.17-88 del 29 de enero de 1988 que modificó varios artículos de la Ley No.4314 del 22 de octubre de 1955, quién pagará los servicios públicos y privados, la cuota común o de mantenimiento, se permite o no el subarrendamiento, la construcción de mejoras, que sucede cuando aparecen vicios de construcción, como se procederá con las reparaciones menores y mayores, situación en caso de destrucción parcial o total del inmueble ajenas al inquilino, el aspecto de las enfermedades contagiosas, situación de las mascotas, mantenimiento del jardín, el término del alquiler, si hay o no renovación o tácita reconducción y cuáles nuevas obligaciones conlleva esto, solución en caso de terminación anticipada del contrato, derecho de inspección de la propiedad por el propietario, compensación por violaciones al contrato y daños a la propiedad, recepción y entrega de la propiedad, posibilidad de cesión del contrato por Arrendador y por el Arrendatario.

Una recomendación que me surge con resultado de los esfuerzos que se hacen desde casi todos los sectores por institucionalizar y hace respetar las disposiciones legales es empezar a tratar en los contratos de alquiler el aspecto del pago de tributos o tarifas municipales, y, para ciertos casos específicos, el pago

del impuesto establecido por la Ley 18-88 o a la vivienda suntuaria y solares no edificados, al menos para fines de cálculo de la renta.

Un aspecto de particular interés a los contratos de arrendamiento de locales para tiendas de negocios es el denominado Fondo de Comercio o Punto Comercial. El Contrato debe estipular claramente cuál es la situación del Punto Comercial para que, llegado el término, al solicitarse la devolución del local al arrendatario, no surja una disputa en torno a dicho punto por la falta de previsión.

Si se va a estipular pago de la renta en otra moneda que no sea el peso, como se verifica cada día más en nuestro medio, a fin de evitar que en un futuro pueda surgir una discusión en torno a la tasa cambiaria, si al inquilino se le ocurre pagar en pesos dominicanos, a lo cual tendría perfecto derecho bajo las disposiciones cambiarias vigentes, es altamente recomendable estipular cuál sería el marco de referencia para calcular la tasa de conversión.

En varios contratos que he asistido, he incluido que la tasa sea el resultado del promedio de las tasas de venta de la divisa en cuestión de tres bancos comerciales. Esto especialmente recomendable cuando el pago de la renta se produce por adelantado, por ejemplo, cada seis meses, anual, bianualmente, etc. Reconozco que existen y se recurren a otras fórmulas como la que procura ajustar la renta en base a la fluctuación de la prima del dólar.

En torno al aspecto del aumento anual en la renta, en mi opinión como la misma se supone guarda íntima relación con el valor del inmueble y los precios en el mercado, la mejor forma de mantener la más armoniosa relación con el inquilino y evitar que al propietario le disminuya sensiblemente el valor real o poder adquisitivo de ésta, es incluyendo en el contrato una cláusula indexatoria que ajuste anualmente la renta según se experimente una variación en el índice de precios que publica periódicamente el Banco Central.

Un último punto que recomendamos abordarse en contratos de arrendamiento o alquiler, principalmente de locales comerciales, es el aspecto relativo a los seguros contra daños a la propiedad y a terceros.

Una variedad de Contrato de Arrendamiento es el Contrato de Arrendamiento o Alquiler con Opción a Compra. Tenemos que también existen los Contratos de Opción a Arrendamiento donde, a similitud con la Promesa de Venta u Opción a Venta el Promitente se compromete a reservarle al beneficiario la opción de alquilarle un determinado inmueble a cambio de recibir el pago de una suma, la cual podrá formar o no parte del futuro depósito o de la renta.

Otras modalidades del Contrato de Arrendamiento o Alquiler son el que concede Derecho a la Primera Opción para el Alquiler de un Inmueble y el de Arrendamiento Condicionado a la Adquisición del Inmueble transcurrido cierto tiempo, los cuales se utilizan principalmente en edificaciones en proceso de construcción cuando el promotor no desea comprometerse tan temprano con un contrato de alquiler sino que necesita estar mejor informado de los costos del proyecto y dar oportunidad a recibir varias ofertas antes de darlo en alquiler.

## 7. CONTRATO DE TIME SHARING O DE TIEMPO COMPARTIDO

Este contrato llegó a nuestro país hace unos 15 a 20 años como consecuencia del auge que ha tenido el sector turismo, con la instalación de cadenas de resorts que en otras playas utilizaban esta modalidad de contrato.

El Contrato de Tiempo Compartido es aquel convenido mediante el cual el vendedor vende a varios compradores por un tiempo determinado una fracción del derecho de propiedad o el derecho de usufructo sobre un inmueble el cual se denomina unidad.

Normalmente ocurre de la siguiente forma: el desarrollador, el resort o club de vacaciones tiene la propiedad y/o dispone del derecho a usufructuar un determinado número de unidades cuyo tiempo de propiedad o uso lo divide en 52 semanas al año. De esas 52 semanas, dependiendo de las leyes inmobiliarias y práctica de la jurisdicción donde se venda la unidad, se le venden 51 semanas a varios compradores y una se reserva para darle mantenimiento a la unidad. En R. D. y en México el comprador adquiere un Derecho a Uso. En EUA y otras jurisdicciones más desarrolladas el comprador adquiere derechos de propiedad sobre su unidad durante el tiempo contratado, derechos que pueden ser vendidos, cedidos y hasta puestos en garantía bajo las condiciones que se especifiquen en el contrato y una serie de anexos que llevan.

Los compradores son libres de adquirir cuantas semanas les apetezca. El precio de las semanas dependerá de la temporada dentro de la cual se adquieran y de la clasificación que tenga el resort (silver, gold o platinum).

## CONCLUSIONES

Al concluir, no puedo dejar de insistir en la urgente necesidad de que contribuyamos al orden del sector inmobiliario siendo cuidadosos en la depuración de los inmuebles, en la elaboración de los contratos, tomándonos el tiempo suficiente para analizar las particularidades de cada caso y discutir constructivamente con la contraparte y sus asesores el incluir las cláusulas y previsiones que alejen las posibilidades de una futura reclamación. Con ello asistiremos a que se genere un clima de confianza que tienda a descongestionar nuestros tribunales y haga de nuestra nación un lugar más atractivo para la inversión.

Por último deseo exhortar a los presentes a que cuando participemos personalmente o asistamos en transacciones inmobiliarias, tengan muy en cuenta en informar a los clientes de los distintos impuestos que gravan la operación, así como la transferencia y los que gravan el valor de la propiedad y la renta que la misma genere. Así las cosas, deseo simplemente enunciar los distintos impuestos en cada caso:

**A) IMPUESTOS QUE GRAVAN LA OPERACIÓN Y LA TRANSFERENCIA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD:**

- 1) Artículo 309 del Código Tributario grava con un 2%, sujeto a retención, el valor de las transferencias de títulos y propiedades mobiliarias e inmueble por actos intervivos. El comprador debe retener al vendedor y pagar al fisco el 2% del valor de la operación inmobiliaria, salvo si quien vende es una compañía. Copia del recibo de pago debe depositarse junto con la documentación para obtener la transferencia. Entiendo que si la venta se hace con un préstamo hipotecario con una asociación, en la práctica el Registro no está exigiendo el recibo de pago del 2%.
- 2) Hay una serie de leyes que imponen sellos, contribuciones e impuestos adicionales a las transferencias de inmuebles que en nuestra opinión eficientizaría más la administración tributaria si se dispone reunirlos todos en una sola tasa. De estas las principales son las Leyes Nos.2914 del 21 de Junio de 1890 sobre Registro y Conservación de Hipotecas que establece los sellos de rentas internas, la No.831 del 5 de marzo de 1945 sobre pago de derechos fiscales en las oficinas de los Registradores de Títulos, con sus modificaciones, la No. 3341 del 13 de julio de 1952 y 32 del 10 de octubre de 1974 establecen los Derechos, contribuciones e impuestos que corresponden a todo acto traslativo de la propiedad inmobiliar. El importe total de estos impuestos de las últimas 4 ascienden a un 4% más el 12% de ese 4.

**B) IMPUESTOS QUE GRAVAN EL VALOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA Y LA RENTA QUE GENERE.**

- 1) Ley 18-88 del 5 de febrero de 1988 que grava los inmuebles situados en las áreas urbanas destinados a vivienda y los terrenos también urbanos que por sus características eventualmente servirían para la erección de vivienda. La tasa indicada por la Ley es de ½% del valor fidedigno de los inmuebles que hayan sido dados en arrendamiento por sus propietarios y de ¼% de los que se encuentren ocupados por sus propietarios, colaterales, ascendientes o descendientes hasta el segundo grado de parentesco.
- 2) El Artículo 269 del Código Tributario establece que toda persona natural o jurídica, residente o domiciliada en la República Dominicana, pagará impuesto sobre sus rentas de fuente dominicana. El literal i) del Art. 272 del mismo texto legal establece que son ren-

tas de fuente dominicana las que provienen del inquilinato y arrendamiento. Los Arts. 296 y 297 gravan a las personas físicas y jurídicas, nacionales y extranjeros, con impuestos hasta un máximo de un 25% sobre sus rentas netas gravables generales con la explotación de bienes inmobiliarios.

Muchas gracias