



UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
ESCUELA DE DERECHO

TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIATURA EN DERECHO

“LA PREHORINZONTALIDAD EN LA LEY REGULADORA
DE LA PROPIEDAD EN CONDOMINIO COMO MEDIO DE
PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN EL ESTADO
COSTARRICENSE”

SUSTENTANTE:
ESTEBAN ROJAS CAMPOS

TUTORA:
DRA. LIGIA ROXANA SÁNCHEZ BOZA

2020

TABLA DE CONTENIDOS

TABLAS DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN JURADA	X
CARTA APROBACIÓN LECTOR.....	XII
CARTA APROBACIÓN DEL FILÓLOGO	XIII
AGRADECIMIENTO.....	XV
DEDICATORIA	XVI
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
<i>1.1. Antecedentes del problema.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2 Problematización</i>	<i>7</i>
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
<i>1.5.1. Objetivo general.....</i>	<i>11</i>
<i>1.5.2 Objetivos específicos</i>	<i>12</i>
1.6. ALCANCES Y LIMITACIONES	13
<i>1.6.1. Alcances</i>	<i>13</i>
<i>1.6.2. Limitaciones</i>	<i>13</i>
CAPÍTULO II.....	14
2.1. CONTEXTO HISTÓRICO.....	15

2.1.2 EN LA EDAD MEDIA	16
2.1.3 EN LA ÉPOCA MODERNA	18
2.1.4 EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA CONDOMINAL EN COSTA RICA CONTEXTO SOCIOECONÓMICO.	18
2.1.5 DE LA LEY N° 7933	21
2.2. MARCO CONCEPTUAL	23
2.2.1 DEL DERECHO DE PROPIEDAD EN GENERAL Y SUS CARACTERÍSTICAS	23
2.2.2 PROPIEDAD HORIZONTAL, ORIGEN Y NATURALEZA.....	27
2.2.4 CONCEPTO DE LA PRE HORIZONTALIDAD.....	31
2.2.5 ARTÍCULO 2 DE LA LEY N° 7933 Y LA PROBLEMÁTICA DE SU APLICACIÓN.	33
2.2.3 DERECHO COMPARADO.....	35
2.2.4 GENERALIDADES DE DERECHO DEL CONSUMIDOR	40
2.2.5 DEL CONTRATO.....	54
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	73
3.1. MARCO METODOLÓGICO	74
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	75
3.2.1. FINALIDAD.....	75
3.2.2. DIMENSIÓN TEMPORAL.....	76
3.2.3. MARCO DE LA INVESTIGACIÓN	77
3.2.4. NATURALEZA.....	78
3.2.5. CARÁCTER.....	79
3.3. SUJETOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN.....	81
3.3.1. LAS FUENTES PRIMARIAS	82
3.3.2. LAS FUENTES SECUNDARIAS.....	83
3.4. SELECCIÓN DE MUESTREO	83
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN	85

3.5.1.	ENTREVISTA	86
3.5.2.	INFORMACIÓN DOCUMENTAL	86
CAPÍTULO IV: INTERPRETACIÓN DE DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE INFORMACIÓN DOCUMENTAL Y ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS APLICADAS.....		87
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ENTREVISTAS A EXPERTOS EN PROPIEDAD HORIZONTAL, DERECHO DEL CONSUMIDOR, DESARROLLADOR INMOBILIARIO Y CONDOMINOS.		88
4.1.1	ENTREVISTAS	88
4.1.2	DOCUMENTOS.....	116
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		120
ANEXO 1: CUESTIONARIO DE ENTREVISTA.....		125
ANEXO 2: PROPUESTA DE REGLAMENTO DEL ARTÍCULO 44, LEY 7472		126
BIBLIOGRAFÍA		159

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Respuesta a la pregunta 1: ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?	89
Tabla 2: Respuesta a la pregunta 1 (continuación): ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?.....	90
Tabla 3: Respuesta a la pregunta 1 (continuación): ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?.....	91
Tabla 4: Respuesta a la pregunta 2. ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?.....	92
Tabla 5: Respuesta pregunta 2 (continuación): ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?.....	93
Tabla 6: Respuesta pregunta 2 (continuación): ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?.....	94
Tabla 7: Respuesta a la pregunta 3: ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?	95
Tabla 8: Respuesta a la pregunta 3 (continuación): ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?.....	96
Tabla 9: Respuesta a la pregunta 3 (continuación): ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?.....	97

Tabla 10: Respuesta a la pregunta 4: ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cuál resultado se obtuvo? 98

Tabla 11: Respuesta a la pregunta 4 (continuación): ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cual resultado se obtuvo?..... 99

Tabla 12: Respuesta a la pregunta 4 (continuación): ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cuál resultado se obtuvo?..... 100

Tabla 13: Respuesta a la pregunta 5: ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal? 101

Tabla 14: Respuesta a la pregunta 5 (continuación): ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal? 102

Tabla 15: Respuesta a la pregunta 5 (continuación): ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal? 103

Tabla 16: Respuesta a la pregunta 6: ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuales serian a su criterio los cambios requeridos? 104

Tabla 17: Respuesta a la pregunta 6 (continuación): ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio

entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuáles serían a su criterio los cambios requeridos? 105

Tabla 18: Respuesta a la pregunta 6 (continuación): ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuáles serían a su criterio los cambios requeridos? 106

Tabla 19: Respuesta a la pregunta 7: ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo? 107

Tabla 20: Respuesta a la pregunta 7 (continuación): ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo? 108

Tabla 21: Respuesta a la pregunta 7 (continuación): ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo? 109

Tabla 22: Respuesta a la pregunta 8: ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras filiales? 110

Tabla 23: Respuesta a la pregunta 8 (continuación): ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras filiales? 111

Tabla 24: Respuesta a la pregunta 8 (continuación): ¿Desde su punto de vista, en el

tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras fincas filiales?	112
--	-----

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Bienes o servicios más denunciados 2019.....	116
Ilustración 2. Bienes o servicios más denuncias 2020.....	117
Ilustración 3. Porcentaje de proyectos autorizados y no autorizados por el MEIC.....	118
Ilustración 4. Cuadro comparativo años 2017 y 2018 MEIC	119

DECLARACIÓN JURADA

DECLARACIÓN JURADA

Yo, ESTEBAN ROJAS CAMPOS, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 6-0289-0851 egresado de la carrera de Derecho de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercebido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el código penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de tesis para optar por el título de licenciatura en derecho, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: La Prehorizontabilidad en la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio como medio de protección al consumidor en el estado Costarricense, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de Puntarenas, al primer día del mes de mayo del año dos mil veinte.

Firma Estudiante:

ESTEBAN
ROJAS
CAMPOS
(FIRMA)

ESTEBAN ROJAS
CAMPOS (FIRMA)
Soy el autor de este
documento
2020.05.01 08:14:19
-06'00'

CARTA APROBACIÓN TUTORA

San José, 18 de agosto del 2020

Lic. Piero Vignoli Chessler
Faculta de Derecho
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor;

El estudiante Esteban Rojas Campos, cédula número 602890851, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "LA PREHORINZONTALIDAD EN LA LEY REGULADORA DE LA PROPIEDAD EN CONDOMINIO COMO MEDIO DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN EL ESTADO COSTARRICENSE"; el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Derecho.

En mi calidad de tutora, las correcciones indicadas han sido verificadas, durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación, antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos, conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINALIDAD DEL TEMA	10%	10
B)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	30%	30
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEÓRICO	20%	20
	TOTAL		100

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente;

LIGIA ROXANA SANCHEZ BOZA (FIRMA)
Firmado digitalmente
por LIGIA ROXANA
SANCHEZ BOZA (FIRMA)
Fecha: 2020.08.22
18:15:17 -06'00'

Dra. Ligia Roxana Sánchez Boza
Cédula 1-419-1351
Carné Colegio profesional 1506

CARTA APROBACIÓN LECTOR

CARTA DE LECTOR

San José 22 de setiembre del 2020

Universidad Hispanoamericana
Sede Llorente
Carrera de Derecho

Estimados señores:

Por medio de la presente, y con relación al estudiante **Esteban Rojas Campos** cédula de identidad 6-0289-0851 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado “LA PREHORIZONTABILIDAD EN LA LEY REGULADORA DE LA PROPIEDAD EN CONDOMINIO COMO MEDIO DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN EL ESTADO COSTARRICENSE ” el cual ha elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Derecho.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación.-

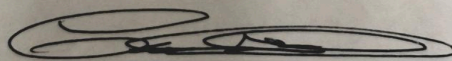
Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval como lector para ser presentado en la defensa pública.

Atte.

Msc. Christian Manuel Hernández Agüero

Cédula 1-912-992

Carné de abogado 10944



Firma

CARTA APROBACIÓN DEL FILÓLOGO

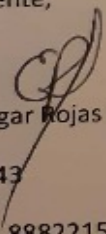
San José, 26 de setiembre, 2020

Lic. Piero Vignoli Chessler
Director Escuela de Derecho
Universidad Hispanoamericana

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación: "La prehorizontabilidad en la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio como medio de protección al consumidor en el Estado Costarricense", elaborado por el estudiante Esteban Rojas Campos, cédula 6-0289-0851, para optar al grado académico de Licenciatura en Derecho.

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación, por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Hispanoamericana.

Atentamente,


M. Sc. Edgar Rojas González

Carné 2443

Teléfono: 88822158

Correo: edgarrojasg27@gmail.com

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
CENTRO DE INFORMACION TECNOLOGICO (CENTIT)
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACION

Puntarenas, 25 de Setiembre del 2020.

Señores:
Universidad Hispanoamericana
Centro de Información Tecnológico (CENTIT)

Estimados Señores:

El suscrito, ESTEBAN ROJAS CAMPOS con número de identificación 6-0289-0851 autor del trabajo de graduación titulado "LA PREHORINZONTALIDAD EN LA LEY REGULADORA DE LA PROPIEDAD EN CONDOMINIO COMO MEDIO DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR EN EL ESTADO COSTARRICENSE", presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar por el título de Licenciatura; autorizo en este acto al Centro de Información Tecnológico (CENTIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

De conformidad con lo establecido en la Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos N° 6683, Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Cordialmente,

ESTEBAN ROJAS
CAMPOS
(FIRMA)
Soy el autor de
este documento
2020.09.29
15:14:07 -06'00'

Firma

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme experimentar esta aventura del estudio. A mi esposa y a mis hijas por su apoyo incondicional en este hermoso proyecto familiar. Un agradecimiento muy especial a la doctora Ligia Roxana Sánchez Boza, quien puso a mi disposición todo su conocimiento y me acompañó para lograr esta investigación.

DEDICATORIA

A mi esposa Yorleny Cuendis Bolaños.

Con todo mi amor.

Esteban

CAPÍTULO I

INTRODUCTORIO

INTRODUCCIÓN

La presente investigación nace como inquietud de conocer en la legislación nacional y latinoamericana, el papel que desempeñan los individuos que adquieren una vivienda o local comercial en estado de pre horizontalidad, cuya definición preliminar la ofrece el Diccionario **RAE** que significa: “*Situación en que se encuentra un inmueble cuya construcción está proyectada para que pertenezca a otras personas por pisos o locales*”¹.

Uno de los países de Suramérica, que define expresamente en su legislación el concepto de la pre horizontalidad es Argentina, en una ley² especial la cual indica: “*Todo propietario de edificio construido o en construcción o de terreno destinado a construir en él un edificio, que se proponga adjudicarlo o enajenarlo a título oneroso por el régimen de propiedad horizontal, debe hacer constar, en escritura pública, su declaración de voluntad de afectar el inmueble a la subdivisión y transferencia del dominio de unidades por tal régimen*”.

En la doctrina de España, encontramos perfectamente definido el concepto de Régimen Pre horizontal, así lo explica (Bote, 1986) “*El Ordenamiento jurídico carece de sentido sin seres humanos plenos, pero se respeta al declarado incapaz, etc., que jurídicamente no son nasciturus, seres humanos plenos. Algo parecido ocurre con la horizontalidad. «Supuesto que la propiedad horizontal está pensada en función de un edificio -escribe De la Cámara Álvarez-, no parece viable la adscripción de un solar al régimen de dicha institución mientras el edificio no esté perfectamente definido, de modo*

¹ Diccionario de la Real Academia Española, concepto Prehorizontalidad, consultado 15 de abril del 2020

² Ley 19724 de la República de Argentina, artículo 1

que pueda saberse cuáles serán sus características constructivas y, por tanto, los a priori elementos comunes y las partes privativas de que habrá de constar. La distancia entre edificio definido y edificio por definir (aunque se haya decidido construir sobre un terreno determinado) me parece decisiva a la hora de puntualizar desde qué momento es posible adscribir aquél al régimen de propiedad horizontal.»³

Por su parte la normativa nacional deja a la mera voluntad del propietario la afectación al régimen condominal en su artículo 3⁴ expresamente indica “*puede* con la declaración en escritura pública y los planos constructivos podrá acceder al régimen condominal, de allí que, al no proveer la ley el espacio para el estado de pre horizontalidad deja a la voluntad del promotor la construcción parcial o total de la fincas filiales proyectadas dejando desprotegidos a los adquirentes que compraron una vivienda o local comercial.

Esta situación ha permitido que en la relación promotor de proyectos y adquirente, este último este en la posición más débil porque a la hora de suscribir el contrato de promesa de compraventa queda condicionado a una expectativa, la construcción de su casa o local comercial; a falta de la seguridad jurídica se observan incumplimientos de contratos que terminan en la sede jurisdiccional por muchos años, creando pérdidas patrimoniales importantes a los consumidores, tal como lo afirma Calvo “*El estado de pre horizontalidad ha presentado durante años la ocasión y terreno propicios para*

³Prehorizontalidad y horizontalidad frente a la dinámica del derecho. Exigencias de una nueva normativa jurídica
Revista Crítica de Derecho Inmobiliario › Núm. 573, Marzo - Abril 1986, p. 241 Autor: Eduardo Vázquez Bote. Disponible en
<http://vlex.com> consultada el 03 de Mayo del 2020

⁴LRPC: N°7933 art. 3: El propietario de un inmueble o derecho de concesión que se proponga construir o desarrollar un condominio habitacional, comercial, turístico, industrial, agrícola puede lograr mediante declaración en escritura pública.

cometer abusos y delitos en perjuicio de los adquirentes. La ausencia de reglamentaciones expresas sobre la manera de obrar fue aprovechada por los inescrupulosos que nunca faltan. Propaganda capciosa, boletos de venta impresos en forma casi ilegible y oscura, condiciones injustas o tramposas, incumplimiento de compromisos “vaciamiento” empresario culminante en quiebras o convocatorias provocadas deliberadamente, aparición sorpresiva de acreedores hipotecarios frente a compradores puntuales y aún con posesión de apartamentos, exigencia de firma y posterior negociación de pagarés sin mención de causa, fueron todas las maniobras que gozaron si no de una total impunidad, al menos de muchas facilidades legales para cometerse.”⁵

Fue en 1966; que en Costa Rica se promulga la Ley de Propiedad Horizontal⁶, incorporando dentro de este cuerpo normativo la muy sonada y comentada en los países europeos tendencia del Régimen de condominio. Pero a diferencia de otras legislaciones, en las cuales estaban incluidos conceptos como condominios verticales y condominios horizontales, lo cual era sinónimo de apertura al comercio inmobiliario, la legislación nacional se creó más con un espíritu social, de allí que, permitieran únicamente la constitución de “*Multifamiliares*”⁷ para poder atacar la problemática de la falta de vivienda en el país.

⁵ (CALVO, 1999) Manual Práctico de Propiedad Horizontal, sexta edición, Buenos Aires, Argentina, Editorial Universidad, p. 23

⁶ Ley N°3670 Ley Propiedad Horizontal, Costa Rica, 22 de marzo del 1966

⁷ Asamblea Legislativa de Costa Rica, Proyecto de Ley N°12805,1996, Folio 3

En la década de los ochenta nuestro país enfrenta al igual que el resto del mundo una crisis económica, posterior a esta crisis el gobierno de turno implementa nuevas políticas económicas y se convierte en un ambiente óptimo para las inversiones inmobiliarias. Es así que da inicio al "boom inmobiliario", y la legislación vigente es insuficiente para darle una base jurídica a los desarrollos de condominios residenciales amplios, zonas francas y centros comerciales.

Con la entrada en vigencia de la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio en 1999, no se logra solucionar el problema de la pre horizontalidad, pero viene a dar una mayor claridad a las lagunas jurídicas existentes de la antigua Ley N° 3670 Ley de Propiedad Horizontal.

Estos procesos evolutivos del régimen de la propiedad en Condominio y la pre horizontalidad es la razón de ser para el presente estudio, cuyo desarrollo se realizará a través de la siguiente estructura del presente documento:

El capítulo I estará constituido por introducción, tema, problema, planteamiento del problema, justificación de la investigación, antecedentes del problema, antecedentes de la investigación, objetivo general, objetivos específicos, alcances y limitaciones.

El capítulo II se refiere al marco teórico que contiene, marco situacional, contexto histórico y marco conceptual.

El capítulo III comprende el marco metodológico, integrado por: El enfoque de la investigación, tipo de investigación, dimensiones física y temporal, sujetos y fuentes de investigación, población y muestra.

El capítulo IV comprende el análisis e interpretación de los datos.

El capítulo V expone las conclusiones y recomendaciones.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes del problema

En Costa Rica, en los últimos años, se ha visto como se ha incrementado el número de las personas afectadas por el incumplimiento en la entrega de la vivienda o local comercial, ya sea de forma parcial o total; prometida, por parte de las empresas inmobiliarias desarrolladoras de proyectos, sus sueños se han frustrado y han debido defender sus derechos en procesos judiciales interminables.

Los promotores de proyectos en condominios se han desarrollado ampliamente a lo largo de todo el país, principalmente en la Gran Área Metropolitana y en las zonas costeras, ya sea en proyectos de condominios verticales residenciales, mixtos, industriales, horizontales y condominios comerciales, estos últimos se conocen como Centro Comerciales o Malls, generando una gran dinámica a la economía de nuestro país. Este crecimiento se produce porque esos proyectos para que sean viables financieramente deben de ser pre vendidos, inclusive antes de obtener todo el conjunto de permisos exigida por nuestra normativa vigente, esto se convierte:

- es fuente de ingresos para el promotor y le permite dar inicio con las inversiones preliminares,
- y para el consumidor o adquirente es una oportunidad muy favorable para comprar a

un precio mucho menor por ser una mera expectativa de Derecho.

Nuestra Ley Reguladora de Propiedad en Condominio, no se ha actualizado al ritmo del crecimiento de la industria inmobiliaria y no se observa ninguna regulación tanto para los adquirentes ni para los promotores de proyectos en estado de pre horizontalidad⁸, necesaria para evitar conflictos entre las partes, y dar seguridad jurídica al promitente adquirente. Así como ofrecer al promotor de proyectos la oportunidad de desarrollar la propiedad sin tanto impedimento legal.

1.2.2 Problematización

Desde hace varias décadas, la legislación nacional en el régimen de condominio, ha sido más proteccionista del inversionista promotor de proyectos que al mismo comprador. En los últimos años por la tendencia mundial de protección al consumidor, Costa Rica ha estado actualizando normativa en este sentido que vienen a tratar de dar un equilibrio en esta relación contractual.

Como indica (Yglesias, 2006)“La escritura de constitución y los numerosos trámites administrativos que se requieren para la constitución formal del Condominio, los que en un país como Costa Rica son sumamente lentos. Esto afecta el proceso de venta y financiamiento del promotor del proyecto, es decir, le causa pérdidas económicas”.

⁸Se da desde el momento que el titular del inmueble tiene intenciones de afectar su propiedad al régimen condominal.

De la misma forma (Yglesias, 2006) expresa:

De esta realidad en nuestro medio, ha surgido la costumbre en los empresarios de la construcción, de no esperar a que el condominio esté aprobado formalmente para iniciar las gestiones de venta al público, sino que las inician aún con solo la idea y con un anteproyecto de diseño de la vivienda para mostrar a los interesados. Además, la demanda de vivienda y de locales es apremiante y constante, por lo que existe gran presión de las dos partes, vendedores y compradores (p. 63).

Constituye asimismo una costumbre muy extendida, que los promotores de proyectos de construcción en condominio, en parte motivados por las dificultades propias del desarrollo y financiamiento de estos proyectos, impongan a los adquirentes o interesados, un precontrato de adhesión sin traslado de propiedad y sin garantías de cumplimiento, pero con pago total o parcial del precio, e insertando cláusulas frecuentemente complejas y con imprecisión en condiciones jurídicamente relevantes, como lo son: la ubicación de la construcción, el precio, el plazo de entrega y las áreas comunes, debido a que las obras no están construidas y a que el condominio no está aún constituido formalmente.

En otras palabras, se cuestiona la forma en que se procede a la promoción del proyecto, pues un anteproyecto es algo provisional, y sujeto a cambios, que además no es totalmente detallado. Reunirse y convenir un trato de una cosa futura con los

interesados esa información parece ser algo insuficiente. Pero sobre todo, el precontrato, que igual es muy general, y puede que de acuerdo con las cláusulas que muchas veces son leoninas, al final el comprador no obtenga lo que quería, pero sea muy difícil que pueda revertir la situación.

Así los que ofrecen pueden incumplir total o parcialmente la entrega de las obras y en la constitución del condominio, tanto en tiempo, como en condiciones y en características. Como menciona (Yglesias, 2006) “*La Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio y la Propiedad Horizontal en Costa Rica tienen una serie de lagunas, y las disposiciones son insuficientes para someter un inmueble pre horizontalmente al régimen de propiedad en condominio.*” De esta realidad, es donde nace la importancia de crear instrumentos que protejan los derechos de los adquirentes cuando el proyecto se ofrece en preventa, sin estar construido, y sin estar legalmente afectada la propiedad bajo el régimen de Propiedad en Condominio, pero eso sí, sin crear más carga de trámites a los promotores de proyectos para no tener un desánimo en el crecimiento de los desarrollos inmobiliarios tipo condominio, sino más bien un equilibrio que brinde seguridad jurídica a las partes.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Al realizar el análisis de nuestra legislación se encuentra con un vacío sobre el concepto de pre horizontalidad, el cual se puede ver en la normativa argentina, según lo señala Calvo (1999, p. 23): “En cuanto a la llamada “pre horizontalidad” se trata del período anterior a la constitución definitiva del consorcio y al cumplimiento de los

trámites destinados a adjudicar el dominio de las unidades. Abarca desde los pasos iniciales que da el propietario de un inmueble para subdividirlo y venderlo en propiedad horizontal hasta el instante en que finaliza la construcción –en su caso- se elabora e inscribe el reglamento de copropiedad en el Registro de la Propiedad Inmueble y se extienden las escrituras de dominio de las respectivas partes.”⁹

Con esta investigación, se pretende analizar el estado de pre horizontalidad en la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio; una problemática que está afectando a una gran cantidad de personas¹⁰, quienes esperan adquirir una vivienda o local comercial y que se ven frustradas por la problemática de proyectos inmobiliarios que no se logran finalizar, o que no se iniciaron obras de construcción por situaciones referentes a permisos o del financiamiento bancario.

Se reviste de una importancia mayúscula que dentro de la formulación o realización de un proyecto de propiedad en condominio, se encuentre identificada y activa la figura de la prehorizontalidad, permitiendo que sea el proyecto afectado bajo este régimen, ya que de no existir dentro del contrato de venta esta figura el adquirente debe aceptar la oferta de un inmueble a realizar en el futuro por parte del promotor y una serie de condiciones que son vagas incorporadas en cláusulas leoninas.

Sin embargo, el cambio a una legislación que solo tenga en cuenta los intereses del consumidor puede ser algo delicado y perjudicial para el desarrollo de la actividad, lo

⁹CALVO (Carlos Diego) Manual Práctico de Propiedad Horizontal, sexta edición, Buenos Aires, Editorial Universidad, 1999, P. 23

¹⁰445 denuncias por incumplimiento en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios desde el año 2015 según datos del Ministerio de Industria y Comercio.

que hace necesario equilibrar los intereses del desarrollador y del consumidor, dado que, el bien en la práctica se construirá a futuro constituyéndose bajo la modalidad de afectación a condominio, es usual la tardanza en gestiones administrativas, lo que causa grandes costos previos al inicio. O sea, si se exige a los desarrolladores ofrecer a los compradores un proyecto ya totalmente o casi construido, posiblemente muchos no lo harían y esto disminuiría la oferta con el incremento en los precios.

En este sentido debe de darse una legislación equilibrada que proteja a ambas partes. Esto solo puede hacer con un estudio puntual de la legislación actual, sus debilidades y virtudes, y un análisis del derecho comparado, que puede ayudar a brindar recomendaciones que sea aplicables a la realidad nacional.

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, en el proceso de negociación y venta de propiedades destinadas a vivienda o locales comerciales, según lo proyectado en estado de pre horizontalidad, en la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio?

1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

Analizar los derechos de los compradores y promotores de proyectos, en el

momento de la afectación a pre horizontalidad de la propiedad, en relación con el proceso de negociación y venta de propiedades destinadas a vivienda o locales comerciales de conformidad con lo dispuesto por la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio.

1.5.2 Objetivos específicos

- 1.5.2.1 Abordar el origen y el desarrollo, en la época moderna del instituto de la prehorizontalidad en el Régimen de Propiedad Horizontal.
- 1.5.2.2 Explicar el proceso de negociación desde la teoría del contrato, determinando los actos pre-negociables y su influencia en el contrato definitivo de compra y venta, de conformidad con la normativa legal costarricense.
- 1.5.2.3 Analizar la legislación costarricense en el marco del Derecho Comparado, con los países de habla hispana Argentina y Uruguay, según la situación de conversión de pre horizontalidad a condominio.
- 1.5.2.4 Describir la experiencia costarricense de los compradores y promotores de proyectos en el proceso de negociación y venta de propiedades destinadas a vivienda o locales comerciales según lo proyectado, en el estado de pre horizontalidad en la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio.

- 1.5.2.5 Esbozo de los efectos en el ámbito administrativo y Judicial por la intervención de la Defensoría del Consumidor y presentación de demandas por incumplimiento.

1.6. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.6.1. Alcances

Con esta investigación se pretende realizar un estudio puntual del estado de la institución jurídica de la prehorizontalidad dentro de la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio, analizar mecanismos ágiles y simples, en el Derecho comparado, para una mejor regulación de la relación entre el promotor de proyectos y el adquirente de inmuebles por construir.

1.6.2. Limitaciones

Una de las fuentes de información más importante de este estudio son las entrevistas, que se realizarían a través de visitas a varias instituciones públicas y entrevistas presenciales con profesionales en la materia de la investigación, que debido a la crisis que se vive en esta época provocada por la pandemia del virus COVID-19, se torna difícil ejecutar presencialmente por tal motivo se realizaron de forma virtual.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. CONTEXTO HISTÓRICO

Los antecedentes del régimen de propiedad en condominio en la historia no son exactos y la doctrina al respecto no ha sido homogénea, es discutido si el concepto de la propiedad de viviendas divididas en planos horizontales, se encontraba mencionado o era utilizado desde tiempo del imperio romano o inclusive mucho antes, como es el caso del Derecho Babilónico.

En los pueblos de oriente, vigente el Derecho Babilónico aproximadamente por el año 2000 antes de Cristo, quienes están de acuerdo en la doctrina, se refieren a la existencia de un acta¹¹, en la que se vendió un piso de una casa. En ese acto él vendedor se reservó el piso superior para su vivienda y la primera planta fue destinada para una taberna. Ulteriormente, esta modalidad se expandió por todo oriente mediterráneo.

La existencia de este instituto en el derecho romano son también muy inciertos, quienes niegan la existencia de este tipo de propiedad se basan en los vigorosos principios manifestados *superficies solo cedit*¹² y *accessorium sequitur principali*¹³ que frenaban ser el propietario del suelo sin serlo, a su vez, de lo que en él se hallaba construido o ser el titular de un piso y no del otro. En razón de lo anterior, es que no pueden localizar con certeza, el origen de la propiedad en condominio en el derecho

¹¹ Álvarez Núñez (Carlos) Citado por Kiper M. (Claudio) Propiedad Horizontal, primera edición, Buenos Aires, Editorial Rubinzal-Culzoni, 2008, p. 40

¹² "La superficie cede al suelo" es decir que se integra al suelo, y a la propiedad que de él se tenga, todo lo que se plante o edifique sobre su superficie. La propiedad del titular del suelo se extendía hasta los astros del cielo y hacia abajo hasta las profundidades del infierno.

¹³ Lo accesorio sigue a lo principal.

romano.

2.1.2 En la edad media

En el Medievo y con el desplome del Imperio Romano, los países europeos se ven envueltos en grandes guerras, la edad media se caracteriza por ser una época de oscuridad, separación extrema de las clases sociales y de la necesidad de defensa. Es allí cuando los países decretan, construir grandes murallas alrededor de las ciudades para protegerse de sus enemigos, debido a esta premisa por seguridad, las ciudades rápidamente saturaron el poco espacio disponible para realizar construcciones horizontales, dada esta situación se encuentra solución en la edificación de forma vertical, siendo esta práctica tan común que pronto requirió su regularización.

Así lo confirma (RACCIATTI, 1982) *“Es en la Edad Media, realmente, cuando la institución parece surgir claramente y con caracteres perfectamente definidos. Muchas ordenanzas de esos tiempos, coutumes de la antigua Francia o statuti de ciudades italianas, comenzaron a perfilar el sistema. Los recintos amurallados de las ciudades y el mar y las montañas, limitativos de la extensión de poblaciones oceánicas, al constituir una valla infranqueable a su crecimiento horizontal, dieron lugar a la expansión vertical”*.

Posterior a la Edad Media, en dos grandes ciudades de Francia en el siglo XVIII, *Rennes* y *Grenoble* determinaron el desarrollo de la propiedad horizontal. En la primera ciudad en el año 1720, a causa de un voraz incendio en la que se prolongó por más de 6

días, consumió un tercio de la ciudad. Los propietarios urbanos arruinados por el siniestro, tuvieron que reunirse para reedificar mediante gastos en común, con el agravante de ver el espacio disminuido por las amplias calles que el arquitecto real Gabriel había decretado, debido a esta situación los habitantes se juntaron en familias para edificar de forma menos onerosa y dividir la construcción por pisos o departamentos.

Puede citarse también en la ciudad de Grenoble que por su territorio destinado para la construcción de viviendas tan reducido obligaba a la construcción tipo vertical de varios pisos a un elevado costo.

Asimismo, se le puede atribuir como otra causa generadora del arribo en Rennes de esta forma de copropiedad, la expansión de una tipo de contrato enfiteúutico, denominado contrato de albergue, en virtud del cual se fragmentaba el dominio directo que era reservado por el albergador, del dominio útil que era conservado por el albergatario, no pudiendo éste hacer adquirir por prescripción. Posteriormente los albergatarios accedieron al inmueble que arrendaban por medio de la Revolución Francesa y la ley del 17 de julio de 1793 y de esta forma concurren dos titulares a un mismo dominio.

En este mismo sentido, dándole un avance importante a este instituto, existe una resolución del Parlamento de París del año 1672, por la cual se implantó que *“cuando un edificio es poseído por dos propietarios distintos, de los cuales uno es de la parte baja y el otro de la de arriba, cada uno puede hacer lo que le plazca en la porción que posee,*

siempre que no cause perjuicio el uno al otro, sea a la comodidad o a la solidez de la propiedad.¹⁴

2.1.3 En la época moderna

El desarrollo de la propiedad horizontal en Francia provocó que se incluyera esta figura en 1804 en el Código Civil, conocido como el Código de Napoleón, pero éste, lo hace de una forma elemental y limitada en el apartado de servidumbres, específicamente el artículo 664.

Este reconocimiento en el Código Civil francés, permitió que muchos otros países, que tomaron de base esta normativa, regularan también el régimen horizontal, siendo un caso especial, el Estado Español, que no solo lo reglamenta sino que lo coloca en el capítulo de la comunidad de bienes, siendo mucho más acertado su ubicación que el código civil francés.

2.1.4 Evolución de la normativa condominal en Costa Rica contexto socioeconómico.

La legislación costarricense no es ajena a la gran influencia que tuvo el Código de Napoleón promulgado en Francia en el año de 1804 en la mayoría de países en la

¹⁴ PALMIERO, Andrés Rafael, Tratado de la Propiedad Horizontal, Depalma, Buenos Aires, 1974, p. 29

creación de sus respectivos Códigos Civiles, mantienen al igual que el Código Napoleónico una escasa o total omisión en lo relacionado a la propiedad horizontal; según cita Montero M. a Bermúdez Coward: “Esta omisión se debió a que la propiedad horizontal no era posible en nuestro régimen jurídico, quizá porque el tema no era bien conocido o porque no se hizo sentir su necesidad.”¹⁵

Se podría interpretar esta falta de regulación con respecto al tema de propiedades horizontales o en condominio en el sentido que en mucho tiempo en Costa Rica no fue visualizada o sobre pesada la necesidad de brindar soluciones de vivienda contra la constante disminución del espacio disponible para desarrollar estas soluciones habitacionales, sin embargo con el constante aumento de la población nacional nuestra legislación para el año de 1966 mediante la ley N°3670 Ley de Propiedad Horizontal, brinda facultades al Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) para la creación de viviendas de bien social bajo el modelo de propiedades horizontales.

Esta ley es un gran paso por parte de nuestro país en la ruta a la regulación de las propiedades en condominio, más no alcanza por completo a normar este régimen, su promulgación se da en un momento de necesidad para que el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo cuente con la agilidad necesaria para dar respuestas a la situación de vivienda en el país, “(...)nace en un momento de urgencia para dotar de agilidad al Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, en este contexto el legislador creó una normativa limitada de las posibilidades que posee la propiedad en condominio, se tutelaron

¹⁵BERMUDEZ COWARD (Luis Demóstenes) citado por MONTEJO M. (Andrés) Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio y la Propiedad Horizontal en Costa Rica, primera edición Universidad de Costa Rica 2006.,p. 25.

construcciones verticales con características de los conocidos “multifamiliares” creados por el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo”.¹⁶

Con la promulgación de la ley N°3670, que introduce el concepto de condominio, no permitía se diera una afectación al régimen en lo conocido como parcelas en verde, siendo esto opuesto a la finalidad de la figura, la cual tenía como fin la posibilidad de consentir manifestaciones de propiedad colectiva estas en un espacio determinado; así se refleja en el artículo 6 de la ley N°3670 el cual indicó lo siguiente:

Artículo 6°.- El régimen de propiedad establecido en la adición que al artículo 265 del Código Civil, introduce el artículo 1° de esta ley, puede originarse:

- a) Cuando los diversos pisos, departamentos o locales de que conste un edificio, pertenezcan a distintos dueños;
- b) Cuando se construya un edificio con el objeto de vender sus diferentes pisos, departamentos o locales, a personas distintas;
- c) Cuando el propietario o copropietarios de un edificio, resuelvan someterlo al régimen establecido en la presente ley, siempre que existan en la edificación elementos comunes indivisibles, y pueda ajustarse el edificio a las exigencias técnicas que esta ley establece para su constitución.

Siendo la promulgación de esta ley un reflejo del cambiante contexto socioeconómico en el cual se ve inmerso nuestro país, y aplicando la experiencia de otros ordenamientos jurídicos en referencia a este tema, es que para el año de 1999 se trabaja y promulga la

¹⁶Quesada Porras Yocelin. Desarrollo condominales y pre horizontalidad en Costa Rica, problemática jurídica y soluciones. Tesis de licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica, 2011, p.12

ley N° 7933 Ley Reguladora de Propiedad en Condominio.

2.1.5 De la Ley N° 7933

La Ley Reguladora de Propiedad en Condominio fue promulgada el 28 de Octubre de 1999, es en la actualidad el marco legal que regula el régimen de condominio en el país, permitiendo distintas manifestaciones de propiedad colectiva en sus diferentes figuras, las cuales no se contemplaban en la anterior ley que regulaba el régimen.

Como se observa en el artículo primero de la citada ley, contempla las diversas figuras del régimen:

“ARTÍCULO 1.- El régimen de propiedad en condominio puede aplicarse:

a) A los diversos pisos, los locales, las oficinas, los estacionamientos o los departamentos en que se dividan uno o varios edificios, por construirse o construidos en una misma finca o en diversas, ya sea que pertenezcan estos a uno o varios propietarios o concesionarios.

Al inscribirse la afectación de varias fincas, se reunirán de modo que resulte una sola finca matriz.

b) A las distintas edificaciones que se construyan en una sola finca, si habrán de pertenecer a propietarios diferentes.

c) A los bienes inmuebles aptos para la construcción, tanto para los lotes o las fincas rurales en que se divida el terreno, como para las construcciones que se levanten en ellos.

d) Cuando el propietario de un edificio o un desarrollo habitacional, comercial, turístico, industrial o agrícola, ya construido, decida someterlo al régimen de propiedad en condominio, siempre que existan elementos independientes y comunes indivisibles y cumplan todos los requisitos técnicos exigidos por esta ley.

e) Cuando el titular de un derecho de concesión que recaiga sobre un bien inmueble y se destine a ser explotado turística o comercialmente, decida someter su proyecto a las disposiciones de esta ley. En este caso, deberá contar con la autorización expresa y previa de las autoridades que hayan otorgado la concesión.

f) A los proyectos por desarrollarse en etapas, cuyas obras de urbanización o civiles sean sometidas al régimen de propiedad en condominio y donde las filiales resultantes sean, a su vez, convertidas en fincas matrices de un nuevo condominio, sin perder estas, por tal razón, su condición de filial del condominio original; lo anterior, de conformidad con lo dispuesto en el proyecto y los planos originales debidamente aprobados, así como en el reglamento del condominio”.

Siendo éstas manifestaciones de propiedad al día de hoy la que admite la afectación al régimen, y entonces la expresión actualizada de la aplicación de la propiedad de condominio en Costa Rica.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Del Derecho de Propiedad en general y sus características

El derecho de propiedad es un instituto fundamental en la actualidad, al respecto Albaladejo indica:

“De entre los derechos reales, es el de propiedad el que otorga un señorío pleno sobre la cosa, consistente en el poder de someterla a nuestra voluntad en todos sus aspectos y obtener de ella toda la utilidad que pueda prestar en cualquiera de ellos. Los demás sólo conceden sobre aquélla diferentes poderes en orden a la utilidad que (directa o indirectamente) puede proporcionar en ciertos aspectos (así: obtener sus frutos (derecho de usufructo); utilizarla en una determinada faceta, por ejemplo para pasar a través de la misma (derecho de servidumbre de paso); que su valor sirva de garantía a lo que se nos debe (derechos de hipoteca o de prenda); pero no una dominación total de la misma. Es

decir, no constituye sino un señorío parcial.¹⁷

La influencia del Código Civil francés es altamente notoria en el ordenamiento jurídico costarricense, motivo por el cual el derecho de propiedad ocupa un lugar privilegiado en la agenda política; es relevante el señalar que desde nuestra constitución del año 1821, es prevista la protección de este instituto de forma constitucional.

Nuestro Código Civil data de 1888, basado en la doctrina francesa del Código Napoleónico, motivo por el cual el legislador costarricense en una etapa muy temprana de nuestra vida independiente toma la decisión de regular el derecho de propiedad, dedicándole a este una buena parte del articulado del Código Civil para tal fin.

Es referente para una correcta concepción clásica del derecho de propiedad citar al maestro Alberto Brenes Córdoba, el cual participo en la redacción del Código Civil, y definió al derecho de propiedad como “el derecho en virtud del cual una cosa se halla sometida de modo absoluto y exclusivo a la voluntad de una persona” (Brenes Córdoba, 1981, p. 27).

La concepción del derecho de propiedad mantiene una particularidad la cual se ve reflejada más en el que en otros derechos existentes, cual consiste en la variación de su contenido de forma sustancial dependiendo de la época e inclusive dependiendo de la sociedad. Cada nación ha visualizado sus alcances y limitaciones; circunstancias que se materializan en constantes modificaciones, según se vayan presentando diferentes circunstancias en el plano económico y social.

El concepto de propiedad privada se reafirma como un verdadero derecho en la

¹⁷Albaladejo García , Manuel, Derecho Civil, Barcelona: Librería Bosch, Tomo III, Volumen I, 1974

Revolución Francesa, dado que nace de esta insurrección la destrucción del régimen feudal y la declaración de la libertad del individuo y de la tierra “la liberación del individuo en el ámbito político significa la liberación de las tierras de la renta del feudo, a la teoría del doble dominio la sustituye la teoría de la unidad jurídica de la propiedad, libre de las prerrogativas y poderes de la supremacía de feudo”.¹⁸

El derecho de propiedad es caracterizado por:

- Generalidad: A diferencia de otros derechos reales como la posesión o el usufructo, el derecho de propiedad recae sobre la totalidad de usos, servicios, y utilidades del bien, con excepción de lo establecido en las leyes o limitaciones del derecho que se deriven de otros derechos reales existentes a favor de terceros.
- Abstracción: Este derecho no tiene una o varias facultades concretas sobre la cosa o derecho, dándose la posibilidad de existencia de la propiedad aún cuando carezca de algunas de las facultades, pero esta característica de abstracción no puede darse de forma total, no puede significar la ausencia total de las facultades del propietario sobre la cosa o derecho.
- Elasticidad: Es decir que el propietario del bien adquiere para sí las facultades actuales y futuras del objeto de su derecho.
- Carácter unitario: Significa que siempre será uno e idéntico, independiente de las características del bien o derecho sobre el que recaiga y la utilidad que

¹⁸Arias, J. Luis (1970) Las limitaciones a la propiedad en nuestra historia constitucional. Revista de Ciencias Jurídicas. Número 15. 335-361. Junio

tenga el bien.

Se ha sostenido, también, que el derecho de propiedad tiene los siguientes elementos o caracteres:

- Es, el derecho de propiedad, un poder moral porque la apropiación que se hace del bien es reflexiva y no instintiva, es decir, la destinación al fin se hace previo el conocimiento del fin que se acepta libremente.
- Es, el derecho de propiedad, un derecho exclusivo, derivado de la limitación esencial de la utilidad en muchos objetos, que no puede aplicarse a remediar las necesidades de muchos individuos a la vez. Por esta razón, no son bienes apropiables los llamados de uso inagotable o bienes libres, que existen en cantidades sobrantes para todos, como el aire atmosférico, el mar o la luz solar.
- Se trata de un derecho perfecto. El derecho de propiedad puede recaer sobre la sustancia misma de la cosa, sobre su utilidad o sobre sus frutos; de aquí deriva el concepto de dominio imperfecto según que el dominio se ejerza sobre la sustancia (dominio radical) o sobre la utilidad (dominio de uso o sobre los frutos, dominio de usufructo). Estas dos clases de dominio, al hallarse en un solo sujeto, constituyen el dominio pleno o perfecto. El derecho de propiedad es un derecho perfecto, pues por él, todo propietario puede reclamar o defender la posesión de la cosa, incluso mediante un uso proporcionado de la fuerza, y disponer plenamente de su utilidad y aún de su substancia, con la

posibilidad en determinados supuestos de destruir el bien.

- Es, también, el derecho de propiedad, un derecho limitado o restringido por las exigencias del bien común, por la necesidad ajena y por la ley, y subordinado, en todo caso, al deber moral.
- Es, finalmente, perpetuo, porque no existe un término establecido para dejar de ser propietario.¹⁹

2.2.2 Propiedad Horizontal, origen y naturaleza

La propiedad horizontal se define como una institución jurídica referente al conjunto de normas existente para la regulación de la división y organización de diversos inmuebles, estos como resultado de la segregación de un edificio o terreno en común.

La propiedad horizontal se debe contemplar como una mezcla de propiedad individual y copropiedad, se debe recalcar que es una de las instituciones jurídicas más vividas y usuales.

Así en el año 1974 el jurista español, Manuel Albaladejo señalaba: “(...) Así como un edificio puede pertenecer entero de propiedad a una persona, cabe también que el dominio de sus diferentes pisos corresponda a varias que, entonces tienen, por un lado, la propiedad exclusiva de los mismos, por otro, son copropietarios de los elementos comunes (como por ejemplo, solar, escaleras, etc.) (...)”.²⁰

¹⁹(2017,12).Características de la Propiedad *leyderecho.org*Retrieved 06, 2020,from <https://leyderecho.org/caracteristicas-de-la-propiedad/>

²⁰Manuel Albaladejo García, Derecho Civil (Barcelona: Librería Bosch, Tomo III, Volumen I, 1974), 412-413.

Se debe señalar como origen de la propiedad horizontal en Costa Rica con la promulgación de la Ley N°3670 Ley de propiedad Horizontal, la cual marca un inicio para la regulación de este tipo de edificaciones o propiedades, pero esta ley presentaba muchos vacíos o lagunas los cuales fueron subsanados con la promulgación en el año de 1999 de la ley N° 7933 Ley Reguladora de Propiedad en Condominio.

A lo largo de la historia es ampliamente discutida la naturaleza jurídica del instituto de la propiedad horizontal,“(...)durante el Código de Napoleón, la propiedad horizontal no era regulada más que para distribuir la participación en los gastos y el mantenimiento de las áreas comunes, entendidas estas últimas como aquellos espacios que necesariamente debían ser compartidos, entiéndase las escaleras, techos o paredes principales, razón por la cual, se destinaba su regulación dentro del capítulo de las servidumbres y, por tanto, se deriva la teoría de que la propiedad horizontal coincide con las servidumbres, o llamada, también, Teoría de la Servidumbre, sin embargo, en el régimen de propiedad horizontal no se distinguen perfectamente el fundo sirviente y el fundo dominante, requisito indispensable para la constitución de la servidumbre.”²¹

La propiedad horizontal no es propiamente una situación de comunidad, es un régimen jurídico al cual está sujeta la llamada propiedad separada de los diferentes pisos o locales en que se dividen el edificio y del cual se derivan los derechos, obligaciones, y responsabilidades que la ley establece.

2.2.3 Desarrollo del Régimen de Propiedad en Condominio en Costa Rica y su

²¹González Hernández Yoser David,(2018) Tesis “ El procedimiento de toma de acuerdos en las asambleas de condominios de la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio n°.7933: problemática y propuesta, p.30

problemática jurídica.

Costa Rica, de igual manera que muchos países de occidente, no presentaba una regularización para la figura de la propiedad horizontal, sino que, más bien imperaba el resguardo de la propiedad privada común y ordinaria, teniendo este resguardo un corte romanista y napoleónico, el cual, revestía una gran atención por parte de los legisladores, tribunales y doctrinarios.

En sus primeros años de implementación, la Ley de Propiedad Horizontal se realizó de una forma lenta; desde la perspectiva jurídica, fue un trabajo arduo para lograr la familiarización con el instituto, conceptualizarlo, comprender sus características y los elementos que lo conforman.

Estas discusiones se encontraban ya muy avanzadas en otras legislaciones, gracias a ello nuestros juristas lograron nutrirse de insumos en forma amplia y abundante.

Hasta finales de la década de los setenta nuestro país basaba su economía la exportación agrícola combinada con un desarrollo industrial centralizado en el en Valle Central, ocasionando esto un aumento demográfico.

A inicio de la década de 1980 se plantean nuevas políticas económicas para el país, efectos que se comenzaron a sentir de manera paulatina hasta consolidarse a mediados de los ochenta y dando paso a un nuevo modelo económico de corte neoliberal para el final de esta década.

Según lo describe Sauma y Trejos, este proceso se dio de la siguiente manera:

“(…)El convulso período que se inicia hacia 1979 y que llega hasta la actualidad puede dividirse con fines analíticos en tres períodos con características particulares: el

primer trienio (1980/82) comprende el período de crisis económica o ajuste no planeado; el trienio siguiente (1983/85) encierra los principales esfuerzos por estabilizar la economía a través de un ajuste macroeconómico con características expansivas; y finalmente, los años siguientes (1986/96), corresponden a un lapso en que se puso énfasis en la implantación de un nuevo modelo económico, caracterizado por la liberalización de las políticas comerciales, y en particular en la promoción del sector exportador, la liberalización del sistema financiero, y la reforma del Estado (...)²²

Con el incremento de los desarrollos inmobiliarios tanto de tipo comercial así como residencial es que, se inician los problemas de operatividad de la Ley de Propiedad Horizontal N°3670, para el año de 1996 se lleva a la corriente legislativa el proyecto de reforma a la Ley de Propiedad Horizontal, en el informe jurídico realizado por el licenciado Luis Fernando Alfaro Ubico y la licencia Marina Ramírez Altamirano para la Comisión de Asuntos Jurídicos²³ se observan algunas reformas tales como:

-La introducción de la regulación para desarrollos habitacionales, comerciales, industriales y hasta agrícolas, ya sea que su construcción fuese horizontal, urbanizaciones privadas y fincas rurales.

- La modernización de algunos conceptos como el de “condominio” y el de “finca filial”, utilizados confusamente en la LPH.
- La variación del tipo de votaciones en las asambleas de propietarios.
- La posibilidad de constituir cédulas hipotecarias sobre las fincas filiales.

²²Pablo Sauma y Juan Diego Trejos, “Costa Rica: Principales Tendencias Económicas y Sociales desde 1980”, CEPAL 1999-10 (año no identificado): 337, URL: <https://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/4648/costarica.pdf>,

²³Proyecto de Ley no. 12.805, folio 51.

- La introducción de la figura de la pre horizontalidad.
- La posibilidad de que el administrador sea una persona física o jurídica.
- Actualización de las multas por infracciones a la ley.

2.2.4 Concepto de la Pre horizontalidad

La pre horizontalidad es un tema actual, por lo cual, todo análisis por hacer estará sujeto a constantes variables y variaciones por motivo de lo acelerado de la evolución del medio inmobiliario.

Para definir el concepto de pre horizontalidad se debe decir que es la etapa previa a la legal existencia de la horizontalidad o propiedad en condominio, es decir se entiende por pre horizontalidad aquella situación por la cual, existiendo la voluntad y unas ciertas condiciones para la constitución del régimen de propiedad horizontal, éste no llega a nacer por diferentes razones, se puede citar:

-Falta de alguno de sus requisitos, como es el elemento volitivo, el cual se refiere a la voluntad del dueño o dueños del inmueble de constituir en propiedad horizontal.

-Un elemento material en referencia al edificio el cual se va a dividir horizontalmente, el cual debe además cumplir con las características requeridas en el reglamento,

-Por último un elemento formal, el cual se representa por el título constitutivo de la propiedad horizontal.

Así mismo Calvo define la prehorizontalidad: “(...)se trata del período anterior a la constitución definitiva del consorcio y al cumplimiento de los trámites destinados a

adjudicar el dominio de las unidades. Abarca desde los pasos iniciales que da el propietario de un inmueble para subdividirlo y venderlo en propiedad horizontal hasta el instante en que finaliza la construcción –en su caso- se elabora e inscribe el reglamento de copropiedad en el Registro de la Propiedad Inmueble y se extienden las escrituras de dominio de las respectivas partes.”²⁴

Es relevante para la investigación el lograr definir las características de pre horizontalidad, según Quesada Yocelín, estas se definen, así:²⁵

1. Se presenta en un bien inmueble que no accede a la tutela de la ley que regula la propiedad condominal, aún cuando se encamina a ser un condominio.
2. Se da la ausencia de uno o todos los requisitos que el ordenamiento establece para acceder a la propiedad en condominio.
3. Existe además un hacer positivo de parte del dueño, promotor o desarrollador, como lo es la decisión de poner en marcha los trabajos necesarios para obtener el estado horizontal, en muchas ocasiones esa decisión implica vender las filiales meramente proyectadas.
4. En cuanto a los sujetos que intervienen en la pre horizontalidad igualmente son dos, el desarrollador y el comprador; pero, con esto no se quiere decir que no haya terceros involucrados, entre estos,

²⁴CALVO (Carlos Diego) Manual Práctico de Propiedad Horizontal, sexta edición, Buenos Aires, Editorial Universidad, 1999. p. 23.

²⁵Quesada Porras Yocelin,(2011). Tesis “Desarrollos condominales y prehorizontalidad en Costa Rica, problemática Jurídica y soluciones, p..31

entidades bancarias, constructoras e incluso la administración pública.

2.2.5 Artículo 2 de la Ley N° 7933 y la problemática de su aplicación.

La Ley de Reguladora de la Propiedad en Condominio, en su artículo 2, enumera y describe los requisitos que deben cumplir el propietario, los copropietarios o los concesionarios de un inmueble, para acogerse al régimen establecido por esta ley.

En primer lugar se debe realizar en escritura pública la declaración de voluntad para acogerse al régimen indicado.

Con respecto al inmueble se debe detallar, la naturaleza, situación, así como la medida y los linderos de la finca matriz, la descripción en general del edificio, el tipo de desarrollo a realizar, sea este habitacional, comercial, turístico, agrícola o industrial.

La descripción de cada filial resultante; sus medidas, situación, linderos, y la proporción que a cada de las filiales le corresponde, en relación con el área total del condominio.

En relación con los bienes comunes se debe describir, su destino así como las características necesarias para identificarlos, ubicarlos y delimitarlos correctamente.

En la escritura de afectación al régimen de propiedad en condominio se establecerá las pautas o reglas que permitirán reunir y dividir la finca en filiales.

Se debe incluir el valor total del condominio, así como el valor de cada local, piso, departamento, oficina o estacionamiento en que este se divida, y el porcentaje o proporción correspondiente a cada uno respecto al valor total del condominio.

La declaración debe realizarse según dicta la norma, ante un Notario e inscribirse ante el Registro Público en la sección de Propiedad en Condominio, esta manifestación de la voluntad de afectar al régimen de propiedad horizontal el inmueble, debe ser realizada por la totalidad de los dueños del inmueble.

La aplicación del artículo segundo puede presentar problemas ya que él se plantea en la ley una afectación condominal del mero proyecto, afectando un inmueble en que se encuentra en verde y sobre el cual el propietario planea realizar el desarrollo de su proyecto de condominio, y para estos efectos tanto la finca matriz como las fincas filiales se describirán basadas en un ante proyecto.

Es por este motivo que se hace imperativa la regulación de un contrato de pre horizontalidad el cual llegue a brindarle una mayor seguridad jurídica al adquiriente, y equilibrando la balanza de contrato, se encuentra actualmente inclinado a favor del desarrollador, esta característica de pre horizontalidad se encontraba prevista en el anteproyecto que fue presentado para discusión en la Asamblea Legislativa, pero luego de modificaciones al proyecto original se eliminaron algunos párrafos, con los cuales buscaban permitir dar las futuras filiales en garantía de crédito, es decir debemos entender la expresión pre horizontalidad como el “(...)período anterior a la constitución definitiva del consorcio y al cumplimiento de los tramites destinados adjudicar el dominio de las unidades. Abarca desde los primeros pasos que da el propietario de un inmueble para subdividirlo y venderlo en propiedad horizontal hasta el instante en que finaliza la construcción –en su caso- se elabora e inscribe el reglamento de copropiedad en el Registro de la Propiedad Inmueble y se extienden las escrituras de dominio de las

respectivas partes.”²⁶

2.2.3 Derecho Comparado

Para lograr conceptualizar mejor los conceptos de Propiedad Horizontal y pre horizontalidad se debe analizar otras legislaciones que ya ha regulado esta institución como aporte para nuestra investigación, en concreto se analizará la legislación especial de Argentina, España, Puerto Rico y Uruguay.

Argentina

En Argentina hasta el año 2014 el concepto de pre horizontalidad estaba regulado por la ley N°19.724, esta ley tuvo como principal objetivo legislar sobre la laguna jurídica existente , respecto al estado previo a la constitución de la Propiedad Horizontal, a fin de brindar protección a los adquirentes de futuras unidades comercializadas durante la etapa de ejecución de obras.

La afectación a pre horizontalidad y la posterior inscripción de los boletos de compraventa tendían a impedir que el propietario del inmueble frustrase los derechos en expectativa de los adquirentes, ya sea enajenando o gravando la propiedad. Para el año 2014 es promulgada la ley N° 26.994, El nuevo Código Civil y Comercial el cual en su artículo 2071 establece un seguro obligatorio: “*Seguro obligatorio. Para poder celebrar contratos sobre unidades construidas o proyectadas bajo el régimen de propiedad*

²⁶Calvo, Carlos Diego, Manual Práctico de Propiedad Horizontal, sexta edición, Buenos Aires, Editorial Universidad, 1999, p..23.

horizontal, el titular del dominio del inmueble debe constituir un seguro a favor del adquirente, para el riesgo del fracaso de la operación de acuerdo a lo convenido por cualquier razón, y cuya cobertura comprenda el reintegro de las cuotas abonadas con más un interés retributivo o, en su caso, la liberación de todos los gravámenes que el adquirente no asume en el contrato preliminar.

El incumplimiento de la obligación impuesta en este artículo priva al titular del dominio de todo derecho contra el adquirente a menos que cumpla íntegramente con sus obligaciones, pero no priva al adquirente de sus derechos contra el enajenante”²⁷.

Uruguay

En Uruguay, el régimen de propiedad en condominio se regulo en la ley N°10.751 de 1946, derogada por la ley N°17.292 en el 2001. Esa ley en el artículo 481 lo ha definido como todo conjunto inmobiliario dividido en bienes o lotes objeto de la propiedad individual, y se complementa por una infraestructura de bienes inmuebles y servicios comunes objeto copropiedad y coadministración.

El artículo 52, hace mención a una característica en la cual el comprador, puede gestionar sus permisos de construcción si la finca filial estuviese en verde, para iniciar por cuenta propia la construcción de su vivienda, siendo requisito que el administrador del proyecto otorgue un documento indicando que el mismo cuenta con los permisos para construir.

Artículo 52.- Cada propietario o promitente comprador de una unidad para realizar

²⁷Código Civil de Argentina ,artículo N° 2071, año 2014.

obras en la misma, podrá solicitar por sí solo el respectivo permiso de construcción a la autoridad municipal competente, y será único y directo responsable de las obras que realice y del pago de sus aportes de seguridad social las que gravarán exclusivamente dicha unidad o lote.

Es importante recalcar como en otras legislaciones se tutela el derecho en primer lugar a que el desarrollador emita un seguro a favor del comprador, en caso de presentarse algún inconveniente para la conclusión de lo pactado como es el caso argentino.

Y para el caso de Uruguay es de resaltar como permite la norma que el comprador pueda gestionar los permisos necesarios para el inicio por su parte de la construcción de la unidad habitacional, ejemplos que perfectamente podrían aplicarse en nuestro país.

España

En España el instituto de la Propiedad Horizontal se encuentra regulado por la ley 49 del 21 de Julio de 1960, la cual se encarga de regular el artículo 396 del Código Civil²⁸ el cual consagra a la propiedad horizontal de la siguiente manera: “ Los diferentes pisos o locales de un edificio o las partes de ellos susceptibles de aprovechamiento independiente por tener salida propia a un elemento común de aquél o a la vía pública podrán ser objeto de propiedad separada, que llevará inherente un derecho de copropiedad sobre los elementos comunes del edificio (...)”.

En este país se considera a la propiedad horizontal como una forma especial de

²⁸<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>, consultado el 14/06/2020

propiedad, según lo describe el artículo 1 de la ley, otorgándole una propiedad exclusiva sobre los pisos o locales así como una copropiedad sobre elementos, pertenencias y servicios comunes.

Se enumera en el artículo 396 del Código Civil algunos elementos comunes tales como el suelo, cubiertas, fachadas, cimientos, entre otros, pero se considera a dicha norma como enunciativa y no taxativa, ya que esta contiene enumeración de lo normalmente se entienden por elementos comunes, pero no indica en ningún momento la prohibición a que pueda pertenecer en propiedad exclusiva a un propietario.

La legislación española realiza la clasificación de los bienes comunes en: 1) Bienes comunes por la naturaleza, los cuales son aquellos comunes de una manera objetiva, por exigencia del uso y aprovechamiento del piso o local que se ubica en el edificio, por citar un ejemplo de este tipo de bienes se tiene las escaleras y 2) Bienes comunes por destino, los cuales se definen como aquellos que, siendo susceptibles de la propiedad privativa, no se expresan así en el título constitutivo de la propiedad horizontal y los cuales están destinados al servicio común, por ejemplo las zonas del suelo en que no está asentado el edificio y que se utilizan como estacionamiento de vehículos.

Lo normal es que el título constitutivo sea otorgado en el momento en que el edificio sea concluido, pero también puede hacerse si la construcción está apenas empezando, ya que la Ley Hipotecaria permite realizar la inscripción registral de edificios bajo propiedad horizontal, al efecto el artículo 8 de la ley hipotecaria indica: “Cada finca tendrá, desde que se inscriba por primera vez, un número diferente y correlativo. Las inscripciones que se refieran a una misma finca tendrán una numeración correlativa y especial. Se inscribirán como una sola finca bajo un mismo número: 4. Los edificios en

régimen de propiedad por pisos cuya construcción esté concluida o, por lo menos comenzada (...) La inscripción se practicará a favor del dueño del inmueble constituyente del régimen o de los titulares de todos y cada uno de sus pisos o locales”.²⁹

Puerto Rico

En Puerto Rico, la Ley N° 103 llamada Ley de Condominios, realiza una regulación del tema con un enfoque novedoso, la norma que anterior buscaba dar una solución a la problemática del edificio construido o por construir, el cual suele ser el punto de referencia en la definición de horizontalidad, regulando a partir del inmueble sobre el que se construía, y no hacer referencia alguna al edificio, la reforma de la Ley N° 103, en el año 2003, incorpora nuevamente el concepto de edificio y actualmente se lee de la siguiente manera: “Artículo 1-A Esta ley se aprueba con el propósito de viabilizar la propiedad individual sobre un apartamento, que forma parte de un edificio o inmueble sometido al régimen de propiedad horizontal, de acuerdo a los criterios que más adelante se establecen.”³⁰

El derecho puertorriqueño regula el edificio no como un requisito, sino como una posible opción de propiedad en condominio, además en el momento de definir lo que se considerara como edificación establece criterios suficientes para considerar el mero proyecto como propiedad en condominio, según lo señala el artículo 3 de la Ley N° 103 Ley de Condominio: “ Artículo 3 A los efectos de esta Ley, se entenderá por “apartamento” cualquier unidad de construcción en un inmueble sometido al régimen establecido en esta Ley, que se encuentre suficientemente delimitada y que consista de uno

²⁹<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1946-2453> consultado 14/06/2020

³⁰ Ley 103 Asamblea Legislativa de Puerto Rico del 5 de abril de 2003.

o más espacios cúbicos total o parcialmente cerrados o abiertos, conjuntamente con sus anejos, si alguno, aunque estos no sean contiguos, siempre que tal unidad sea susceptible de cualquier tipo de aprovechamiento independiente y tenga salida directa a la vía pública o a determinada área privada (...)”³¹

Es decir, que al edificio proyectado es objeto de regulación por parte de la Ley de Condominios, se presenta en la ley un problema en cuanto al edificio proyectado, el cual será susceptible de regulación e incluso de inscripción, pero no así las fincas filiales, las cuales mientras se encuentren como simples proyectos no alcanza los requisitos mínimos de inscripción, “Artículo 27 Circunstancias específicas en relación con la inscripción de apartamentos en las fincas filiales (...)Mientras las obras no estén comenzadas sobre el suelo del respectivo apartamento, no podrá inscribirse éste como finca filial o independiente. Cuando las obras están comenzadas, pero no concluidas en el apartamento, deberán señalarse las que ya están realizadas y las que se encuentren pendientes de fabricación.”³²

2.2.4 Generalidades de Derecho del Consumidor

Concepto de Consumidor

El concepto de consumidor presenta varias definiciones esto dependiendo del campo de trabajo o análisis para el cual se esté buscando identificar el término. Se debe indicar que para el ámbito económico un consumidor es una persona física o jurídica la cual

³¹ Artículo 3 Ley 103 Asamblea Legislativa de Puerto Rico del 5 de abril de 2003

³² Ley 103 Asamblea Legislativa de Puerto Rico del 5 de abril de 2003.

demanda bienes y servicios esto a cambio de un pago por los mismos.

Para la presente investigación el término consumidor se definirá como aquella persona sea esta física o jurídica que obtiene productos con fines distintos a su actividad comercial o profesional y en los cuales son destinatarios finales de estos.

En una relación comercial así como en redacción y ejecución de un pacto o contrato la “parte fuerte” siempre será el comerciante, vendedor, desarrollador, es decir la parte que conoce sobre el negocio, el cual tiene experticia y experiencia en el ámbito del contrato, como contraparte se encuentra al comprador o “parte débil” el cual tiene una posición de desventaja, la cual usualmente es de carácter económico y de información en razón del bien o servicio objeto del pacto.

Nuestra legislación define al consumidor, según se extrae de la Ley de Promoción y Defensa Efectiva del Consumidor N°7472 en su artículo 2 como:

“Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta o utiliza los bienes o los servicios, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento de esta Ley- que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros”.

Concepto de Comerciante

Se define como comerciante “En este sentido, son comerciantes las personas que, de manera habitual, se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles («actos de comercio»). La habitualidad constituye un elemento esencial de la definición: no toda persona que realice un acto de comercio ocasional (por ejemplo, quien compra en una tienda) se constituye en comerciante, sino que solo es considerado comerciante desde la perspectiva del Derecho Mercantil quien se dedique al comercio de forma habitual.”³³

De igual manera podremos definir al comerciante como la persona que realizar actos de comercio y hace de estos actos su profesión.

Nuestro Código de Comercio lo define como “Toda persona física, entidad de hecho o de derecho, privada o pública que, en nombre propio o por cuenta ajena, se dedica en forma habitual a ofrecer, distribuir, vender, arrendar, conceder el uso o el disfrute de bienes o a prestar servicios, sin que necesariamente esta sea su actividad principal.

Para los efectos de la Ley, el productor, como proveedor de bienes, también está obligado con el consumidor, a respetarle sus derechos e intereses legítimos” en su artículo segundo.

³³<https://es.wikipedia.org/wiki/Comerciante>, consultada el 15 de Abril 2020

Promotores Inmobiliarios

Un promotor inmobiliario se define como la persona sea esta física o jurídica la cual promueve la construcción y venta de viviendas y propiedades inmobiliarias de todo tipo.

Es quien impulsa y financia con recursos propios o de terceros obras de edificación de viviendas para su posterior venta.

Es el “encargado principal de analizar datos y decidir una dirección u otra es siempre el promotor inmobiliario, que deberá afrontar procesos de toma de decisiones vinculados a las áreas de responsabilidad inherentes a todo proyecto.”³⁴

Se señala como la actividad principal de un promotor inmobiliario la gestión del suelo o terreno donde se edificará el proyecto, adicional el realizar las labores para lograr contar con el capital suficiente para el inicio, desarrollo y conclusión de la obra, y por último conseguir la comercialización de los diferentes espacios en la edificación.

Debemos señalar que el promotor inmobiliario es ante todo un gestor, de su atinado manejo del proyecto depende la llegada a buen puerto. De no darse el correcto manejo se convertiría en el único responsable y sobre el podrían recaer los reclamos y cobros de los sujetos perjudicados.

³⁴<https://www.sofia-rtd.com/blog/blog/las-10-responsabilidades-de-todo-promotor-inmobiliario>

Adicional a su figura de gestor al promotor inmobiliario se le deben recalcar otras obligaciones tales como, análisis de riesgos, el de viabilidad técnica del proyecto, la selección del terreno donde se construirá el proyecto, el análisis de informes técnicos, y el de comercialización, así como es de su competencia la determinación del precio de cada espacio o vivienda, el análisis y control de los costos financieros, y cualquier otro necesario para la correcta gestión del proyecto.

Relaciones y equilibrio entre consumidor y proveedor

Nuestra sociedad ha sufrido cambios constantes sobre la percepción de las relaciones existente en un contrato, actualmente nuestra legislación busca la protección del más débil en la relación contractual, para el desarrollo del presente trabajo de investigación, entenderemos como parte débil al contratante o comprador.

Es por este motivo que tiene un auge importante el derecho del consumidor, el cual exige y obliga a empresarios, fabricantes, vendedores asegurar ante el cliente con responsabilidad la calidad de sus productos o servicios y el ser transparentes ante el público en el caso que alguno de sus bienes o servicios comercializados presentas en defectos.

El derecho al consumidor se caracteriza, como un derecho especial el cual tiene como objetivo primordial el corregir los defectos que se puedan presentar en una sociedad de consumo, logrando el restablecimiento de una igualdad real en el ámbito legal, y así

lograr un equilibrio entre las prestaciones de ambas partes, esto basado en los principios de buena fe y de la lealtad que debe existir entre los participantes del contrato; llevando con esto al alcance de la meta buscada de la existencia de un equilibrio entre el consumidor y el proveedor.

Derecho del Consumidor

El derecho del Consumidor avanza a pasos enormes, a nivel global, nuestro país no se queda atrás y en busca de la igualdad y protección de consumidor es que se promulgo la ley N° 7472 Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, en 1994.

El Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) es el ente público que rige la materia con respecto al consumidor, como lo indica en su Misión de institución: “(...) fomentado los encadenamientos productivos, mejorando la capacidad estatal de administrar el comercio, velando por la competencia justa, la mejora regulatoria, la calidad y el apoyo al consumidor.”³⁵

De igual manera la Comisión Nacional del consumidor vela por el cumplimiento de las normas, las cuales logren garantizar una defensa efectiva para el consumidor, entre sus funciones se encuentran según lo detallado en su página oficial:

³⁵<https://www.meic.go.cr/meic/web/82/meic/mision.php>

- a) Conocer y sancionar las infracciones administrativas, los incumplimientos hacia los derechos de los consumidores.
- b) Sancionar los actos de competencia desleal, cuando, en forma refleja, dañen al consumidor.
- c) Ordenar, de acuerdo con la gravedad de los hechos, medidas cautelares según corresponda, mientras se dicta resolución en el asunto.
- d) Ordenar la suspensión de planes de ventas a plazo o de prestación futura de servicios, cuando se viole lo prescrito en la Ley 7472.
- e) Ordenar, cuando proceda, la devolución del dinero o del producto. Puede fijar, asimismo, un plazo para reparar o sustituir el bien, según corresponda.
- f) Trasladar, al conocimiento de la jurisdicción ordinaria, todas las prácticas que configuren los delitos perjudiciales para el consumidor.

Es de suma importancia recalcar que la comisión Nacional del Consumidor no cuenta con competencia para conocer sobre la anulación de cláusulas abusivas existentes en contratos de adhesión según el artículo 54 de la Ley N° 7472.

Dentro del Ministerio de Economía Industria y Comercio encontramos un órgano sustantivo el cual se encarga de la tutela de los derechos e intereses legítimos del consumidor, este órgano es la Dirección de Apoyo al Consumidor, el cual busca con su supervisión el fomentar una mayor justicia, libertad y transparencia para con los consumidores esto siempre en equilibrio con los derechos del comerciante.

Así mismo se dará un panorama de la legislación referente a proyectos inmobiliarios y en especial a la prehorizontalidad, esto partiendo desde una visión constitucional.

Constitución Política

En el año 1985 la Organización de Naciones Unidas emite la declaración 39-248 en la cual detalla y establece las directrices que los países miembros deberán cumplir, para la vigilancia de los derechos del consumidor.

En nuestro país en el año 1995 se da la promulgación de la Ley N° 7472, en la cual se establecen los derechos del consumidor y las obligaciones de los comerciantes, logrando con esto que las reglas del comercio en nuestro país sean claras en virtud del respeto a los derechos del consumidor nacional.

Un año después se reforma el artículo 46 de nuestra Constitución Política, con el objetivo de incluir los derechos del consumidor, de esta manera garantizando la existencia de instituciones públicas que permitieran el salto hacia un nuevo modelo de cultura de consumo, el cual debería ser respetuoso y sostenible; “(...)Los consumidores y usuarios tienen derecho a la protección de su salud, ambiente, seguridad e intereses económicos; a recibir información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a un trato equitativo. El Estado apoyará los organismos que ellos constituyan para la defensa de sus derechos. La ley regulará esas materias.”³⁶

³⁶ Constitución Política de Costa Rica, Artículo 46.

Código Penal

El Código Penal costarricense, contempla dentro de los actos sancionables como delito los referentes a perjuicios al consumidor, tales como el delito de usura, agiotaje y propaganda desleal, esto junto a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472, proporcionan al inversionista o cliente un respaldo en su negocio, como se refleja en su artículo 63.

Artículo 63.- Delitos en perjuicio del consumidor.

Las penas de los delitos de "usura", "agiotaje" y "propaganda desleal", indicados en los artículos 236, 238 y 242 del Código Penal, deben duplicarse cuando se cometan en perjuicio de los consumidores, en los términos estipulados en el artículo 2 de esta Ley. Las mismas penas se aplicarán cuando el daño causado exceda el monto equivalente a cincuenta veces el menor de los salarios mínimos mensuales, o cuando el número de productos o servicios transados, en contravención de los citados artículos, exceda de cien.

Se reprimirá con la pena prevista en el artículo 216 del Código Penal, tipificado como "estafa", a quien debiendo entregar un bien o prestar un servicio, ofrecido públicamente en los términos de los artículos (*)31, (*)34 y (*)38 de esta Ley, no lo realice en las condiciones pactadas, sino que se valga de un engaño o cualquier otra acción manipuladora.

()(Actualmente corresponden a los artículos 34, 37 y 41 respectivamente)*

En esos casos, la Comisión Nacional del Consumidor debe remitir el expediente a los órganos jurisdiccionales penales, de conformidad con el inciso f) del artículo (*)50 de la presente Ley.

()(Actualmente corresponde al artículo 53)*

Ley N° 7472

La ley N° 7472 es la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor la cual tiene como objetivo y fin: “(...)proteger, efectivamente, los derechos y los intereses legítimos del consumidor, la tutela y la promoción del proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención, la prohibición de monopolios, las prácticas monopolísticas y otras restricciones al funcionamiento eficiente del mercado y la eliminación de las regulaciones innecesarias para las actividades económicas.”³⁷

En su capítulo tercero la ley hace mención a la promoción de la competencia, su campo de aplicación, sobre competencia desleal, define los conceptos de prácticas monopolísticas absolutas y relativas entre otros conceptos, es decir nos da un panorama amplio del marco regulatorio por el que se encuentra regido la competencia en nuestro país.

³⁷ Ley Promoción de la competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N°7472. Art 1.

Participación y control del MEIC en las ventas a plazo

Dentro de las funciones asignadas al Ministerio de Economía Industria y Comercio está se pueden citar la de regular las ventas a plazo de bienes tales como bienes inmuebles, apartamentos y casas, los proyectos futuros de desarrollo, como centros sociales y turísticos, urbanizaciones, esto siempre apegado a lo establecido en el artículo 44 de la Ley N°7472, siempre que concurren las siguientes condiciones:

- a) Que se ofrezcan públicamente o de manera generalizada a los consumidores.
- b) Que la entrega del bien, la prestación del servicio o la ejecución del proyecto constituya una obligación cuya prestación, en los términos ofrecidos o pactados, esté condicionada a un hecho futuro.
- c) Que la realización de ese hecho futuro, en los términos ofrecidos y pactados, dependa de la persona física o de la entidad, de hecho o de derecho, según el caso, que debe entregar el bien, prestar el servicio o colocar a los consumidores en ejercicio del derecho en el proyecto futuro.”³⁸

Defensoría del Consumidor

En la era que nos encontramos actualmente, una era de globalización la protección

³⁸ [https:// www.consumo.go.cr/tramites_servicios/ventas_plazo_ejecucion_futura/inmobiliario.aspx](https://www.consumo.go.cr/tramites_servicios/ventas_plazo_ejecucion_futura/inmobiliario.aspx)

del consumidor se convierte en uno de los temas de mayor importancia, es así como esta situación influye en un número amplio de aspectos tales como, el económico, jurídico y el ámbito cultural, los cuales con los constantes cambios que se presentan exigen la implementación de nuevos mecanismos en la materia de protección a los consumidores.

En nuestra legislación existe la Comisión Nacional del Consumidor (CNC) y la Dirección de Apoyo al Consumidor (DAC) las cuales son adscritos al Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), los cuales buscan como objetivo la tutela efectiva de los derechos e intereses legítimos de los consumidores.

Dentro de la Dirección de Apoyo al Consumidor existe el departamento de procedimientos administrativos el cual tiene la función de órgano técnico asesor de la Comisión Nacional del Consumidor según lo descrito en la Ley N°7472 y su respectivo reglamento.

Sus funciones se detallan en el artículo 21 del Reglamento a la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Artículo 21. -Departamento de Procedimientos Administrativos. Este Departamento le corresponderá cumplir las siguientes funciones:

- a. Proponer a la Dirección un Plan Operativo del Departamento.
- b. Procurar avenir a las partes en un arreglo mediante la conciliación en cualquier etapa del procedimiento de conformidad con lo preceptuado por la Ley N° 7472.
- c. Trámitar e instruir en calidad de órgano director de procedimiento las denuncias presentadas ante la Comisión Nacional del Consumidor por incumplimiento de los

derechos del consumidor y deberes de los comerciantes señalados en la Ley N° 7472, mediante los procedimientos administrativos ordinarios y sumarios que al efecto se establecen.

d. Trámitar las gestiones de cobro o de cumplimiento de las resoluciones de la Comisión Nacional del Consumidor, ante los órganos respectivos de conformidad con la Ley N° 7472 para hacer efectivo la ejecución de lo ordenado.

e. Dar respuesta a recursos de amparo presentados en contra de las actuaciones de la Dirección de Apoyo al Consumidor y de la Comisión Nacional del Consumidor.

f. Remitir al Ministerio Público las denuncias respectivas cuando se encuentre evidencia de la violación a los derechos e interés legítimos al consumidor que puedan constituir un delito.

g. Responder las consultas de órganos públicos judiciales o legislativos, en temas relacionados con las competencias y atribuciones de la Comisión Nacional del Consumidor, o atinentes a la protección al consumidor.

h. Llevar a cabo el procedimiento de retiro del mercado de producto o suspensión de servicio que presenten algún grado de peligrosidad para el consumidor.

i. Cualquier otra función asignada por los superiores.

Es un claro ejemplo de una alta importancia para la investigación lo ocurrido con Casas Vita, de la cual existen gran cantidad de votos por parte de la comisión del consumidor por citar algunos, Voto 074-19 siendo este uno de los más recientes y en el cual se exponen incumplimientos contractuales por parte de la inmobiliaria, siendo que la misma presenta una gran cantidad de denuncias, las mismas se conformaron en una

denuncia penal remitiéndose este y los demás casos para conformar la misma, según lo señala el artículo el 53 y 63 del la Ley N° 7472.

“Que según oficio DAC-DEPA-OF-156-18 de fecha 15 de mayo 2018, la Unidad Técnica de Apoyo procedió a testimoniar piezas ante el Ministerio Público, con el propósito de sustentar la denuncia penal y se proceda con la correspondiente investigación en contra de los implicados en su condición de representantes legales judiciales y extrajudiciales de la empresa: GRUPO EMPRESARIAL CASASVITA S.A., CÉDULA JURÍDICA 3-101-662077, con fundamento en los artículos 52, 53 inciso f), 56,57,63, y 68 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, No. 7472. Ante el conocimiento público de múltiples denuncias en contra de esta empresa, según investigación llevada por la Fiscalía de Fraudes del Ministerio Público, del Primer Circuito Judicial de San José, bajo la causa 17-000354-1220-PE, se remitió el expediente completo del presente asunto, no solamente motivado por la desobediencia a la orden dada por esta autoridad a los representantes de este comercio, sino además, por presuntos hechos cometidos en perjuicio del consumidor, que podrían estar contemplados en el artículo 63 párrafo segundo de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, No. 7472. El presente caso formó parte de una remisión de un **total de 107 casos** en condiciones similares en contra de la misma denunciada.”³⁹

El consumidor para poder hacer valer sus derechos puede acudir tanto en la vía administrativa en este caso la Comisión del Consumidor o la judicial, sin que éstas sean

³⁹Voto 074-19 Comisión Nacional del Consumidor

excluyentes entre sí, excepto si se opta por la vía judicial, siendo así señalado por la Procuraduría General de la República “(...) se colige que de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 46 en análisis, la exclusión de la vía administrativa por la judicial es una opción dentro de las dos alternativas que ofrece la norma, a saber acudir en primera instancia a la vía administrativa y, luego agotada ésta, a la judicial, o la de accionar directamente ante los órganos jurisdiccionales, excluyendo en consecuencia la vía administrativa, siempre que, en este último supuesto, se estén discutiendo en ambas los mismos aspectos del problema. En concordancia con lo anterior, nos permitimos reiterar que la vía administrativa no excluye la posibilidad de revisión judicial de lo resuelto en ella, por tratarse de una vía previa y subordinada al Poder Judicial, único órgano en que descansa la competencia exclusiva y universal para solucionar pugnas de manera concluyente (...)” (dictamen C-027 del 18 de Febrero, 1998).

La Comisión Nacional del Consumidor juega un papel importante en la resolución de conflictos entre comerciantes y compradores o consumidores, y para el tema de la investigación la resolución de conflictos entre desarrolladores inmobiliarios y los adquirientes de las unidades habitacionales o condominios.

2.2.5 Del contrato

Definición

“El contrato es uno con el Derecho, porque crece de la mano de este, es decir, nacen

al mismo tiempo, por las mismas realidades.”⁴⁰

Es por definición, un acuerdo jurídico de voluntades, por el que exige el cumplimiento de una cosa determinada. Se trata de un acto privado entre dos o más partes destinado a crear obligaciones y generar derechos, dándose esta figura tanto en forma verbal como escrita.

Asimismo, el Licenciado Fernando Montero Piña lo describe de la siguiente manera:

“Los contratos son la fuente más importante de las obligaciones. Existe el contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos.”⁴¹

El Doctor Víctor Pérez lo define como:

“La figura del contrato constituye la categoría más difusa y representativa del Negocio. Al limitarse a la teoría del contrato debe tenerse presente la noción y teoría del negocio, pues sólo en esta figura más comprensiva pueden encontrar solución ciertos problemas.”⁴²

Al ser una característica principal del Derecho su dinamismo, y al ser la sociedad actual constantemente cambiante, es que se presenta de igual manera nuevas formas de relaciones jurídicas.

Se debe tener claro que el contrato no inicia con la firma del mismo por las partes, dado que se presentan una gran cantidad de eventos y comportamientos por las partes intervinientes que moldearan la redacción final de lo pactado.

⁴⁰ Herrera Trejos Hazel.(2011) Del Conocimiento a la Normativa del contrato de propiedad fraccionada. Tesis Licenciatura en Derecho. Universidad Hispanoamericana. San José, Costa Rica

⁴¹ Montero Piña, Fernando. (1999). Obligaciones, Premiá Editores, San José, Costa Rica, p.18

⁴²Pérez, Víctor. (1994). Derecho Privado. Editorial Litografía e Imprenta LIL, S.A. San José Costa Rica, p. 207.

Sujetos que intervienen

A los sujetos que intervienen en un contrato son también nombrados elementos subjetivos, los cuales pueden ser personas físicas o jurídicas las cuales se obligan con la firma del contrato a cumplir con los términos y cláusulas pactadas.

Estos sujetos deben poseer la capacidad la cual desde nuestra perspectiva jurídica, la define muy claramente Alberto Brenes Córdoba “*la capacidad es la aptitud legal para obligarse*”.⁴³

Definido este concepto, se debe comprender que todo sujeto interviniente en la celebración de un contrato, sea este sujeto persona física o jurídica debe contar con la capacidad para realizar dicho pacto.

Se debe delimitar claramente la existencia de dos tipos de capacidad, siendo estas la capacidad de actuar y la capacidad jurídica.

Capacidad jurídica

El concepto de capacidad jurídica presenta dos distintas aplicaciones dependiendo de si quien la ejerce es una persona física o jurídica.

⁴³Brenes Córdoba, Alberto (2006). Tratado de la Obligaciones. San José, Costa Rica. Séptima Edición. Editorial Juricentro, p. 29.

Personas físicas

En las personas físicas la capacidad jurídica establece la facultad legal con que cuenta toda persona a ser sujeto de derecho, esto queda reflejado en nuestro Código Civil en su artículo 36 la define de la siguiente manera:

*La capacidad jurídica es inherente a las personas durante su existencia, de un modo absoluto y general. Respecto de las personas físicas, se modifica o se limita, según la ley, por su estado civil, su capacidad volitiva o cognoscitiva o su capacidad legal (...)*⁴⁴.

Es decir este tipo de capacidad se tiene desde que la persona nace (incluso 300 días antes de su nacimiento ya nuestra legislación le concede capacidad jurídica) y hasta su muerte.

Personas jurídicas

En el caso de las personas jurídicas, la capacidad permite a toda persona jurídica ser entidad de derecho. Toda persona jurídica es sujeto de derecho desde su nacimiento el cual se perfecciona con la inscripción en el Registro Público, esto amparado a lo expuesto en el artículo 36 del Código Civil, el cual lo describe de la siguiente manera: La capacidad jurídica es inherente (...) en las personas jurídicas, por la ley que las regula.”⁴⁵

⁴⁴Artículo 36, Código Civil de la República de Costa Rica. Sistema Costarricense de Información Jurídica 03 de Mayo 2020

⁴⁵Ibidem.

Capacidad de actuar

Se define la capacidad de actuar como la *“actitud para ejercer personalmente un derecho y el cumplimiento de una obligación.”*⁴⁶

Asimismo Víctor Pérez lo define *“la capacidad de actuar, al igual que la capacidad jurídica, tiene un carácter general y preliminar. La capacidad de actuar indica la existencia de una valoración de posibilidades de los comportamientos con los cuales se puede provocar el movimiento de los mecanismos jurídicos, a través del los cuales los intereses prácticos previstos por el Derecho pueden obtener su realización. Es decir, la capacidad de actuar es la posibilidad de realizar personalmente comportamientos que provocan la constitución de efectos jurídicos”*⁴⁷.

De igual manera que la capacidad jurídica en la capacidad de actuar se presentan dos aplicaciones, en primer lugar hacia personas físicas y como segundo a personas jurídicas.

En el caso de las personas físicas la capacidad de actuar estará condicionada a algunos factores, entre los cuales están:

- Edad: Esta tiene una relevancia primordial dado que se adquiere en nuestra legislación al cumplir los dieciocho años, y es a partir de este momento en el cual la persona obtiene la solemnidad de realización de

⁴⁶<https://dle.rae.es/capacidad?m=form>

⁴⁷Pérez, Víctor. (1994). Derecho Privado. Editorial Litografía e Imprenta LIL, S.A. San José Costa Rica, p.35

actos por sí misma.

- Capacidad volitiva: Se refiere a la habilidad del sujeto de actuar, es decir la capacidad de controlar sus actos.
- Capacidad cognoscitiva: Es la capacidad de comprender, la aptitud de entender lo que hace.

En el caso de las personas jurídicas al igual que en las físicas, estas capacidades estarán supeditadas a factores tales como:

- Naturaleza Jurídica. Para el caso de las personas jurídicas la naturaleza se encuentra determinada por la ley, no obstante la naturaleza jurídica es asignada a consecuencia de algunas variables tales como, su clase, duración, objeto, domicilio y otras características propias, las cuales se mencionan y desarrollan en el pacto constitutivo de la persona jurídica.

- Pacto Constitutivo y estatutos: En él se describen tanto los alcances y limitaciones de la sociedad mercantil, de esta forma le será imposible a la persona jurídica el contraer obligaciones no descritas o señaladas en el pacto constitutivo, para permitir el adquirir una obligación que no esté determinada en el pacto, se deberá realizar una reforma al mismo, el cual debe contar con todas las formalidades exigidas por la ley.

El consentimiento

Nace por la presencia de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han

de constituir el contrato.

Objeto

Pueden ser objeto de contratos todas las cosas que no están fuera del comercio, aun las que pudieran existir en el futuro. Pueden ser igualmente objeto de contrato todos los servicios que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres.

Por lo general esta obligación tiene por objeto hacer algo o dar algo, debido a que son cosas o servicios los que se hacen o se dan, son estas cosas o servicios los que comúnmente conocemos como el objeto del contrato.

Los requisitos que deberá reunir un objeto de contrato son:

1. El objeto ha de ser real o posible; es decir que cuando se celebre el contrato exista o pueda llegar a existir.
2. El objeto ha de ser sea lícito; es decir no contrario a la ley.
3. El objeto ha de ser determinado; es decir que no pueda confundirse con otros de su especie.

Causa

La causa no es más que el motivo o fin del contrato, es el hecho que explica y justifica la creación de las obligaciones y derechos de las partes.

En ciertos contratos, como los de compraventa, la causa es la promesa de ambas Partes de dar una cosa a cambio de la otra.

Tipos de contratos

Los contratos suelen clasificarse en varios tipos, tales como gratuitos, onerosos, contratos unilaterales y bilaterales, principales y accesorios, típicos o nominados y atípicos o innominados, consensuales y solemnes, así como contratos de ejecución simultánea, sucesiva y de ejecución diferida, también contratos de adhesión.

Es una máxima que el Derecho es cambiante, es por esto que nace la necesidad de nuevos tipos de contratos. El trabajo de investigación se centrara en el tipo de contrato llamado de adhesión, el cual muy frecuentemente utilizado para realizar ventas a plazo, tales como ventas de condominios, en los cuales ya se tienen fijados montos, características, es decir las cláusulas del mismo fueron definidas por una de las partes, en este caso el desarrollador, y la otra parte, el comprador debe aceptarlas para hacer efectivo el negocio, caso contrario no nacerá ninguna relación jurídica entre las partes.

Contrato de adhesión

Se debe definir al contrato de adhesión, como aquel en que una de las partes redacta o fija las condiciones del mismo y la otra parte únicamente se adhiere o no al contrato.

“Doctrinariamente, se han identificado tres vías para fijar los términos, cláusulas o condiciones generales de los contratos, a saber:

1. El texto estandarizado es fijado individualmente por una persona natural o

jurídica, quien posteriormente incentivará el consumo del bien o servicio a través de la celebración de su contrato pre-redactado, no existiendo posibilidad de discusión entre las partes. Es el ejemplo clásico de contratos de adhesión.

2. El texto estandarizado es establecido mediante un contrato tipo unilateral, productores con intereses convergentes. Es el caso de la Organización de Países Exportadores de Petróleo que se juntan y fijan el precio para el público.
3. El texto estandarizado de los contratos es el resultado de otro anterior y de los esfuerzos de concertación entre las partes. Es la especie de contrato colectivo bilateral cuyo ejemplo más claro es el contrato colectivo de trabajo.”⁴⁸

En la actualidad el ritmo de vida es muy veloz haciendo que en las condiciones de vida y de trabajo sean de suma importancia el aprovechamiento al máximo del tiempo, situación que a impactado al Derecho, específicamente en el tema de los contratos, ya que en su mayoría busca sean contratos que cuando el consumidor o comprador los va a suscribir ya estén elaborados y solo quede pendiente la firma del mismo para que el acuerdo produzca sus efectos.

Este tipo de contrato es muy utilizado en las ventas a plazo, para efecto de nuestra investigación las ventas inmobiliarias entrarían en este apartado, dado que se dictan las clausulas a regir el contrato y el comprador debe aceptarlas para hacer efectivo el contrato o rechazarlas conllevando esto la no efectividad del pacto, así desde el inicio

⁴⁸ Centro de Información Jurídica en Línea. Contrato de adhesión y las clausulas abusivas. <http://cijulenlinea.ucr.ac.cr> p..2

del desarrollo inmobiliario se redactaría un contrato de prehorizontalidad de tipo adhesivo, el cual sería redactado por la parte vendedora pero permitiendo al comprador en el momento de la firma, tener en su dominio un documento el cual determine las diferentes características del inmueble a adquirir, brindándole así seguridad jurídica y registral.

Contrato de promesa recíproca de compraventa

El ordenamiento Jurídico costarricense contempla dos institutos los cuales son, el precontrato de promesa o también conocido como opción de venta y el contrato de compraventa los cuales frecuentemente son objeto de confusión por parte de los profesionales en Derecho.

Se debe señalar que el concepto del contrato de promesa recíproca de compraventa se debe entender o comprender como un contrato preparatorio de otro principal de compraventa, dado esto porque el traslado del dominio del bien se perfecciona únicamente con la venta, no con la promesa u opción de compraventa, sobre este tema la Sala Segunda se ha pronunciado reiteradas ocasiones, siendo ejemplo de ello la resolución 00705-2009 "(...) El artículo 1049 del *Código Civil* dispone que la venta es perfecta entre las partes desde que convienen en cosa y precio. Por su parte, el numeral 1053 *ibidem* establece: "*Si la promesa de vender una cosa mediante un precio determinado o determinable ha sido aceptada, da derecho a las partes para exigir que la venta se lleve a efecto*". De conformidad con el artículo 1054 de ese mismo cuerpo

normativo: *"Tanto en el caso de promesa de venta como en el de promesa recíproca de compra-venta, la propiedad se transmite desde el día de la venta y no desde el día de la promesa"*. En nuestro país, tradicionalmente, la doctrina se ha dado a la tarea de distinguir entre la compraventa, propiamente dicha, y el contrato de opción de venta que la suele preceder en determinados casos. Así, se ha dicho que *"la 'opción de venta' es un contrato preparatorio de otro principal de compraventa, que vincula para la celebración de este último, vale decir una 'promesa de venta'; sus efectos son distintos con relación al contrato de compraventa, ya que la traslación del dominio tiene lugar únicamente con la venta, no con la promesa u opción, como predica el artículo 1054 de nuestro Código Civil ... (Si, como se advierte, el desplazamiento del dominio tiene lugar legalmente por razón de la venta y no de la promesa, cabría preguntarse: ¿Cuál es el derecho real que por la opción se concede al optante? (...) "*⁴⁹

Al momento de traer a la práctica la teoría del contrato de promesa recíproca de compraventa se logra determinar que es frecuente la inclusión de cláusulas abusivas (condiciones leoninas), las cuales presentan las características de ser favorables para la parte desarrolladora o vendedora de los condominios y consecuentemente desfavorables para la parte adquiriente. Ejemplo de esto podemos observarlo en el siguiente caso tomado de un contrato de promesa recíproca de compraventa para un condominio, específicamente en la cláusula de rescisión del contrato: "(...)Tener por incumplidas las obligaciones adquiridas aquí por EL COMPRADOR y dar por resuelta de pleno derecho

⁴⁹ Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia. Resolución N°00705 del 05 de Agosto 2009.

la presente Promesa; en este caso el Depósito Inicial más el treinta por ciento (30%) de los otros adelantos quedarán a beneficio exclusivo de LA VENDEDORA sin necesidad de declaratoria judicial, como única indemnización por los daños y perjuicios; el remanente será reintegrado EL COMPRADOR sesenta (60) días naturales posteriores a la notificación escrita por parte de LA VENDEDORA a EL COMPRADOR de la resolución de pleno derecho de la Promesa.(...)”⁵⁰

Nuestro Código Civil desarrolla claramente lo relacionado a cláusulas abusivas en su artículo 1023 en su inciso segundo el cual indica que de las cláusulas a solicitud de parte pueden ser declaradas como leoninas por parte de los tribunales. Como se logró determinar en el ejemplo antes mostrado la cual coloca como cláusula la resolución del contrato de pleno derecho, llevando a un conflicto con el artículo antes mencionado dado que su inciso 2.a) es muy explícito en lo indicado: “(...)Las que excluyen o restringen el derecho del comprador o adherente para recurrir a los tribunales comunes(...)”⁵¹.

La Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor tipifica en su artículo 42, las cláusulas abusivas en contratos de adhesión.

“Artículo 42 Cláusulas abusivas en contratos de adhesión...”

En los contratos de adhesión, sus modificaciones, anexos o adenda, la eficacia de las

⁵⁰ Herrera Trejos Hazel. Tesis Licenciatura en Derecho. Del Conocimiento a la Normativa del

⁵¹ Código Civil, Artículo 1023. Editorial Investigaciones Jurídicas S.A.

condiciones generales está sujeta al conocimiento efectivo de ellas por parte del adherente o a la posibilidad cierta de haberlas conocido mediante una diligencia ordinaria

Son abusivas y absolutamente nulas las condiciones generales de los contratos de adhesión, civiles y mercantiles, que:

a) Restrinjan los derechos del adherente, sin que tal circunstancia se desprenda con claridad del texto.

b) Limiten o extingan la obligación a cargo del predisponente.

c) Favorezcan, en forma excesiva o desproporcionada, la posición contractual de la parte predisponente o importen renuncia o restricción de los derechos del adherente.

d) Exoneren o limiten la responsabilidad del predisponente por daños corporales, cumplimiento defectuoso o mora.

e) Faculten al predisponente para rescindir unilateralmente el contrato, modificar sus condiciones, suspender su ejecución, revocar o limitar cualquier derecho del adherente, nacido del contrato, excepto cuando tal rescisión, modificación, suspensión, revocación o limitación esté condicionada al incumplimiento imputable al último.

f) Obliguen al adherente a renunciar con anticipación a cualquier derecho fundado en el contrato.

g) Impliquen renuncia, por parte del adherente, a los derechos procesales consagrados en el Código Procesal Civil o en leyes especiales conexas.

h) Sean ilegibles.

i) Estén redactadas en un idioma distinto del español.

j) Los que no indiquen las condiciones de pago, la tasa de interés anual por cobrar, los cargos e intereses moratorios, las comisiones, los sobrepagos, los recargos y otras obligaciones que el usuario quede comprometido a pagar a la firma del contrato.

Son abusivas y relativamente nulas, las cláusulas generales de los contratos de adhesión que:

a) Confieran, al predisponente, plazos desproporcionados o poco precisos para aceptar o rechazar una propuesta o ejecutar una prestación.

b) Otorguen, al predisponente, un plazo de mora desproporcionado o insuficientemente determinado, para ejecutar la prestación a su cargo.

c) Obliguen a que la voluntad del adherente se manifieste mediante la presunción del conocimiento de otros cuerpos normativos, que no formen parte integral del contrato.

d) Establezcan indemnizaciones, cláusulas penales o intereses desproporcionados, en relación con los daños para resarcir por el adherente.

En caso de incompatibilidad, las condiciones particulares de los contratos de adhesión deben prevalecer sobre las generales. Las condiciones generales ambiguas deben interpretarse en favor del adherente...”, la obligación de una negociación o mediación para la resolución del contrato por parte de la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, en su artículo 2: “Toda persona tiene el derecho de recurrir al diálogo, la negociación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y otras técnicas similares, para solucionar sus diferencias patrimoniales de naturaleza disponible.”⁵²

La parte débil de la relación contractual en este caso es el comprador, el cual debe aceptar las condiciones dadas por el desarrollador, es por eso que la existencia de la figura de pre horizontalidad en la cual se pueda incluir como cláusula del contrato de compraventa y a su vez esta cláusula logre realizar una debida anotación ante el registro de la propiedad lo cual permitiría darle seguridad jurídica al comprador al contar este con la certeza ante el ente rector de los bienes inmuebles con la pertenencia de la

⁵² Ley Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social N° 7727. Artículo 2. SINALEVI

propiedad o finca filial a su nombre, evitando así se llegue a dar a futuro conflictos entre las partes.

En la legislación costarricense propiamente en el Código Civil observamos cómo se regula lo relativo al incumplimiento del contrato:

“Artículo 692.- En los contratos bilaterales va siempre implícita la condición resolutoria por falta de cumplimiento. En este caso la parte que ha cumplido puede exigir el cumplimiento del convenio o pedir se resuelva con daños y perjuicios.”

Así mismo el distinguido jurista Pablo Casafont Romero señala que “La institución resolutoria por incumplimiento de los contratos con prestaciones recíprocas, así como la excepción de contrato incumplido, no se ofrecen en nuestro Derecho positivo, adecuada y convenientemente disciplinadas.”⁵³

Se debe entender por cumplimiento de la obligación a la realización de la prestación debida, la cual determinaría la extinción de la obligación. Es el cumplimiento la última fase en la vida de un contrato, es el momento en el cual las partes quedan satisfechas con el bien o servicio entregado y con el valor o prestación dado por el mismo, es en esta fase que desaparece o se extingue la relación jurídica obligacional, dando como resultado la liberación del deudor y quedando satisfecho el acreedor. El artículo 629 del Código Civil define la obligación como: “Toda obligación tiene por objeto dar, hacer o dejar de hacer alguna cosa, y puede referirse a todas las cosas que están en el comercio de los hombres, aun a las futuras como los frutos por nacer.”

Es de esta forma que debemos ir marcando la definición del concepto de

⁵³Casafont Romero, Pablo, Ensayos de Derecho Contractual, p. 13, Editorial Juricentro

incumplimiento el cual consistiría en “(...) no ejecutar la prestación debida, sea en no dar o entregar, en no hacer o en hacer lo que se debe omitir (...).”⁵⁴

La voluntad es un elemento de suma importancia tanto en el cumplimiento como en la inejecución de la obligación jurídica.

En razón del cumplimiento se debe diferenciar entre el cumplimiento normal el cual es la correcta entrega de lo pactado, y el cumplimiento anormal que se caracteriza por la ejecución forzosa del contrato. En el elemento voluntad se distinguen dos posibles resultados los cuales son el incumplimiento involuntario que se presentaría por una imposibilidad física o legal, y el incumplimiento voluntario o imputable es decir en el cual media la voluntad del sujeto obligado a cumplir en no hacer lo pactado para honrar su parte, según lo desarrolla el catedrático Pablo Casafont Romero con respecto al incumplimiento voluntario “(...) una conducta rebelde, culposa y aún dolosa del obligado, un comportamiento ilícito que se produce dentro de una relación obligacional, una verdadera violación o transgresión legal(...)”⁵⁵ De esta situación se desprenden la ejecución forzosa exigible de la respectiva obligación y la resolución contractual, estas nacidas por el incumplimiento del contrato.

En materia contractual tiene como finalidad el Derecho de resolución que un convenio celebrado de forma eficaz sea considerado como no concluido esto en razón de darse un incumplimiento voluntario o imputable.

Al presentarse un incumplimiento en lo pactado en un contrato bilateral conforme al artículo 692 del Código Civil, se da el nacimiento legal del Derecho a resolución, al

⁵⁴Casafont Romero, Pablo, Ensayos de Derecho Contractual, p. 16, Editorial Juricentro

⁵⁵Casafont Romero, Pablo, Ensayos de Derecho Contractual, p. 16, Editorial Juricentro

presentarse lo que el artículo precitado denomina “condición resolutoria implícita.”

Lo referente a la bilateralidad del contrato, obedece no al carácter de todo contrato desde el punto de vista de formación, es decir el de requerir dos declaraciones de voluntades, sino, que se refiere a la existencia de pluralidad de obligaciones resultado del mismo, en este sentido cita la jurisprudencia española Casafont Romero ” No es dable confundir el concepto de rescisión del negocio jurídico –anulabilidad referida a la lesión o perjuicio-, con el de resolución que equivale a invalidar y deshacer el vínculo obligatorio, dejando las cosas en el estado que tenían antes de celebrarse el indicado contrato”⁵⁶.

El fin de la realización de un contrato es el cumplimiento de las obligaciones pactadas en el mismo, no sería lógico el pensar que se formaliza un contrato con el objetivo de incumplirlo de forma voluntaria, ya que de ser así tomaría la dirección opuesta a los fines del contrato, se debe en el análisis del porque se da el incumplimiento lograr determinar la existencia del elemento de culpa en él, ya que de existir permitiría a la parte no incumpliente realizar la solicitud de la resolución del contrato por motivo del incumplimiento, se debe analizar si la inejecución del contrato es por un retraso temporal y justificado siendo así que la parte obligada a cumplir lo pactado esta anuente a realizar la obligación, siendo este el caso no sería suficiente para invocar la ruptura del contrato.

El incumplimiento debe estar revestido de una gran importancia o ser una situación no remediable para lograr la finalidad resolutoria del contrato, sobre esta premisa el juez

⁵⁶Casafont Romero, Pablo, Ensayos de Derecho Contractual, p. 20, Editorial Juricentro

debe medir o analizar la intensidad del incumplimiento para así decidir acerca de la resolución, ya que esta no se debe aplicar a obligaciones de carácter accesorio o complementario únicamente a la obligación principal o generadora del pacto.

Del incumplimiento surge el derecho a resolver el contrato esto a favor de la parte que no incumplió con lo pactado, este derecho surge por acuerdo de voluntades “pacto comisorio expreso” como lo señala el Código Civil en el artículo 1092 “Las partes pueden por medio de cláusulas especiales, subordinar a condiciones suspensivas o resolutorias y modificar del modo que lo juzguen conveniente, las obligaciones que proceden naturalmente del contrato de venta” esto deja claro la situación de la resolución pero a la vez crea una nueva interrogante la cual es, si la parte que incumple la obligación hace efectiva lo solicitado aún cuando la parte no incumpliente ya solicitase la resolución del contrato, es permitido este pago y con ello hacer efectivo la obligación del contrato; en este supuesto la cancelación o realización de la obligación debería ser aceptada y validada ya que mientras no exista sentencia por parte de un juez sobre la resolución del contrato por incumplimiento el mismo continua con vigencia. Para que el incumplimiento sin intervención judicial, sea indispensable que así se estipule en el contrato, de un modo claro, preciso y terminante.

Como se ha desarrollado en este apartado, la parte que no cumple con la obligación pactada recaerá sobre ella si así lo solicita la parte afectada en el pago de daños y perjuicios.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MARCO METODOLÓGICO

Según (Tamayo, 2003) el marco metodológico es definido como “*Un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento*”, dicho conocimiento se adquiere para relacionarlo con las hipótesis presentadas ante los problemas planteados (p.37).

El marco metodológico tiene como objetivo el realizar acciones destinadas a la descripción y analizar el fondo del problema planteado, esto mediante procedimientos específicos, por medio de la observación y recolección de datos, los cuales permitirán determinar el “cómo” se realizó el estudio.

De acuerdo con Bolivia (2019) se encuentra que el marco metodológico es:

El marco o diseño metodológico de una investigación responde a la pregunta: ¿Cómo se investigará el problema? Diseñar la metodología de un trabajo de investigación significa especificar los detalles y procedimientos acerca de cómo se realizará la recolección de datos de las fases subsiguientes, es decir en el desarrollo del proyecto, tesis, monografía, etc., a fin de lograr en forma precisa el objetivo de la investigación.

3.2. Tipo de investigación

3.2.1. Finalidad

La presente investigación tiene como objetivo describir de forma amplia y detallada el equilibrio que debe de existir entre el promotor y el adquirente de unidades habitacionales o comerciales en un estado de Pre horizontalidad según la normativa existente. Los conceptos desarrollados por los autores, sobre la investigación teórica y aplicada, encuentra apoyo sólido para fundamentarla, entre estos autores que ofrecen sustento a estos conceptos se encuentran: Gabo Flores quien refiere lo siguiente:

Investigación pura:

También recibe el nombre de investigación básica, teórica o dogmática. Se caracteriza porque parte de un marco teórico y permanece en él; la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes mediante el descubrimiento de amplias generalizaciones o principios, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico.

Investigación aplicada:

Este tipo de investigación también recibe el nombre de práctica o empírica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se

encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, ya que depende de sus descubrimientos y aportes teóricos. Busca confrontar la teoría con la realidad.

Esta investigación también es de tipo aplicada ya que su fin prioritario es resolver un vacío jurídico existente en la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio desde hace muchos años.

Dicho en otras palabras, la investigación aplicada tiene como objetivo resolver un determinado problema o planteamiento específico, lográndolo precisamente con la aplicación de los conocimientos que se adquieren a través de la investigación.

3.2.2. Dimensión temporal

La dimensión temporal en los procesos de investigación va a estar íntimamente ligada al espacio del tiempo en que se realiza la investigación. Para Hernández, Baptista & Fernández (2014), la investigación no experimental se clasifica en:

Investigación longitudinal o evolutiva:

En ocasiones, el interés del investigador es analizar cambios al paso del tiempo en determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades, o bien, de las relaciones entre éstas. Aún más, a veces ambos tipos de cambios. Entonces disponemos de los diseños longitudinales, los cuales recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. Tales puntos o periodos generalmente se especifican de antemano.

Investigación transaccional o transversal:

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede.

Esta investigación se ubica dentro de los estudios no experimentales de tipo transversal, por cuanto el mismo es definido como “*los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado*” (Hernández, 2014).

3.2.3. Marco de la investigación

Esta investigación es de tipo macro, ya que se realizará dentro de la provincia de San José y con respecto al marco jurídico de la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio.

La muestra se realizará a un subgrupo de la población con un conocimiento muy amplio acerca del tema. Este tipo de muestra es conocida también como muestra de expertos.

3.2.4. Naturaleza

La naturaleza de las investigaciones desarrolladas por Hernández, Fernández & Baptista (2014) se clasifican en las que presentan un enfoque cuantitativo y las cualitativas, mismas que se definen de seguido:

- A. Enfoque cuantitativo:(*que representa, como dijimos, un conjunto de procesos*) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “*brincar*” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (*diseño*); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis
- B. Enfoque cualitativo: también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (*como en la mayoría de los estudios cuantitativos*), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de

investigación más importantes; y después, para perfeccionarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, pues varía con cada estudio.

Bajo el enfoque que se le ha dado a esta investigación se puede determinar que su naturaleza es cualitativa, ya que dada a las características citadas anteriormente el estudio cualitativo reúne o encasilla en un conjunto los datos adquiridos dentro del desarrollo de la investigación para precisamente darle respuesta al problema.

3.2.5. Carácter

Según (Hernández Sampieri, 2010) en su libro de Metodología de la Investigación, menciona que:

- A. Exploratorios: se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.

- B. Descriptivos: Se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.
- C. Correlacionales: Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables.
- D. Explicativos: van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables.

La investigación por su naturaleza cualitativa se clasifica como una investigación de carácter descriptivo, debido a que es una forma analítica e interpretativa con la idea de mostrar con más precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno o suceso gracias a una naturaleza profunda que se le da a la investigación.

3.3. Sujetos y fuentes de información

Para (Kerlinger, Investigación del comportamiento. Técnicas y Metodologías, 2002), citado por Díaz (2016) señala que:

Los sujetos son todas aquellas personas físicas y corporativas que brindarán información. Debe especificarse cuál es la población o universo (puede ser uno o varios) y la muestra (si se utilizara) en cada caso. Debe quedar claramente establecido cuántos y cuáles son los informantes, de qué tamaño y las características que tienen el universo del que provienen, que tamaño y qué características tiene la muestra, que procedimiento de muestras se siguió para escoger la misma, porque se escogió ese procedimiento y como se escogieron esos sujetos (p. 69).

(Hernández Sampieri, 2010), afirma que:

En la etapa de la planificación debe quedar claramente establecido y justificado qué instrumento se va a utilizar; cómo, dónde y a quiénes se les aplicará; qué instrucciones se les va a brindar a los sujetos o participantes; qué datos son los que se someterán a tratamiento y cuáles otros no serán tomados en cuenta; cómo se van a tratar los mismos y cómo se llegará desde los datos a la teoría (p. 268).

(Hernández Sampieri, 2010), también indica que:

Hay una gran variedad de fuentes que pueden generar ideas de investigación, entre las cuales se encuentran las experiencias individuales, materiales escritos (libros, artículos de revistas o periódicos, notas y tesis), piezas audiovisuales y programas de radio o televisión, información disponible en internet (dentro de su amplia gama de posibilidades, como páginas web, foros de discusión, redes sociales y otras), teorías, descubrimientos producto de investigaciones, conversaciones personales, observaciones de hechos, creencias e incluso intuiciones y presentimientos (p. 24).

3.3.1. Las fuentes primarias

Son aquellas que contienen información original, el tema que contienen no ha sido nunca tratado, la información se ha mantenido intacta, es decir, no ha sido interpretada o analizada por un investigador o institución.

Este tipo de fuente de información se encuentra en tesis doctorales, libros, actas de congresos, revistas, normas o patentes. Entre las fuentes primarias es posible también encontrar obras de referencia como diccionarios, enciclopedias, anuarios, directorios, guías, fuentes biográficas y hasta los atlas.

Para los efectos de la presente investigación en el apartado de la bibliografía se anotan las diferentes tesis, actas de congresos o de asambleas, revistas y publicaciones de organismos internacionales que sirven de referencia para esta investigación.

3.3.2. Las fuentes secundarias

Las fuentes secundarias son resultados concretos de la utilización de las fuentes primarias; constituyen el producto de muchos años de investigación.

Cuando se usan de forma exclusiva es porque el investigador no tiene dinero para recoger información de tipo primario o cuando sencillamente encuentra fuentes secundarias muy confiables.

Se pueden identificar porque no tienen como objetivo principal ofrecer información sino indicar qué fuente o documento nos la puede proporcionar. En términos generales, los documentos secundarios remiten generalmente a documentos primarios. Entre las fuentes secundarias se encuentran los catálogos y las bibliografías, entre otros.

Para los efectos de la presente investigación en el apartado de la bibliografía se anotan los libros, códigos y leyes que sirven de referencia para esta investigación, y que se clasifican dentro de esta categoría.

3.4. Selección de muestreo

Dentro de la muestra existen dos tipos la probabilística y la no probabilística, a continuación se procederá a definir cada una de ella de acuerdo a lo expuesto por (Hernández Sampieri, 2010):

A. Probabilísticas: son esenciales en los diseños de investigación transaccionales, tanto descriptivos como correlacionales causales (las encuestas de opinión o sondeos, por ejemplo), donde se

pretende hacer estimaciones de variables en la población. Estas variables se miden y se analizan con pruebas estadísticas en una muestra, de la que se presupone que ésta es probabilística y que todos los elementos de la población tienen una misma probabilidad de ser elegidos. Las unidades o elementos muestrales tendrán valores muy parecidos a los de la población, de manera que las mediciones en el subconjunto nos darán estimados precisos del conjunto mayor.

B. No probabilística: En las muestras de este tipo, la elección de los casos no depende de que todos tengan la misma posibilidad de ser elegidos, sino de la decisión de un investigador o grupo de personas que recolectan los datos. La ventaja de una muestra no probabilística desde la visión cuantitativa es su utilidad para determinados diseños de estudio que requieren no tanto una “representatividad” de elementos de una población, sino una cuidadosa y controlada elección de casos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema.

El tipo de muestreo que se utilizó en la investigación en la recolección de datos fue el muestreo no probabilístico, el cual es definido por (Hernández Sampieri, 2010) como:

Los tipos de muestras que suelen utilizarse en las investigaciones son las no probabilísticas o dirigidas, cuya finalidad no es la generalización en términos de probabilidad. También se les conoce como “guiadas por uno o varios

propósitos”, pues la elección de los elementos depende de razones relacionadas con las características de la investigación.

Dentro de esta investigación específicamente se escogió la muestra de expertos en el tema que se investiga, los cuales fueron seleccionados y elegidos a conveniencia del investigador, con el fin de llenar expectativas de interés y evacuación de dudas generadas por el mismo.

Con respecto a la muestra de expertos, (Hernández Sampieri, 2010) refiere que:

En ciertos estudios es necesaria la opinión de expertos de un tema. Estas muestras son frecuentes en estudios cualitativos y exploratorios para generar hipótesis más precisas o la materia prima del diseño de cuestionarios. (...) Estas muestras son comunes cuando se pretende mejorar un proceso industrial o de calidad (p.387).

3.5. Técnicas e instrumentos para recolectar la información

Son los instrumentos o las herramientas que utilizan para recolectar todo tipo de información pueden ser información documental, encuestas, cuestionarios, entrevistas, pruebas y escala de actitudes.

En esta investigación se escogieron dos tipos: las entrevistas y la información documental.

3.5.1. Entrevista

En el caso de la entrevista, (Hernández Sampieri, 2010) la define como “*una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)*” (p.403).

Las personas a las que se les dirige esta entrevista, constituyen profesionales en derecho con la experticia suficiente para poder entablar una conversación con conocimiento de causa, debido a su trayectoria, así como demás expertos y personas involucradas con el tema.

Dentro de los instrumentos para recolectar información y que fue utilizada en esta investigación, fue el cuestionario, que es el conjunto de preguntas, respecto de una o más variables que se van a medir, diseñados para generar los datos necesarios, con la finalidad de alcanzar los objetivos trazados en la investigación. Se utilizó una base estructurada de preguntas muy puntuales con la idea de afinar más los puntos concretos a resolver de la investigación.

3.5.2. Información documental

En cuanto a los documentos se refiere (Hernández Sampieri, 2010) que son “*una fuente muy valiosa de datos cualitativos son los documentos materiales y artefactos diversos nos pueden ayudar a entender el fenómeno central de estudio*”(p.415).

Los documentos para esta investigación son recopilaciones de denuncias en la Defensoría del Consumidor de adquirentes que se vieron perjudicados por incumplimientos de empresa promotoras de los desarrollos inmobiliarios.

CAPÍTULO IV: INTERPRETACIÓN DE DATOS
OBTENIDOS POR MEDIO DE INFORMACIÓN
DOCUMENTAL Y ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS
APLICADAS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ENTREVISTAS A EXPERTOS EN PROPIEDAD HORIZONTAL, DERECHO DEL CONSUMIDOR Y DESARROLLADOR INMOBILIARIO.

4.1.1 Entrevistas

A continuación, las respuestas del cuestionario obtenidas a una serie de profesionales expertos en la materia, funcionarios públicos y promotores inmobiliarios, estará bajo análisis.

El cuestionario utilizado para la realización de las entrevistas esta compuesto por un total de ocho preguntas, las cuales tienen por objetivo brindar un panorama claro de las dudas más frecuentes que se presentan entre los involucrados en la materia.

Tabla 1: Respuesta a la pregunta 1: ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?

Lic. Ignacio AlfaroMarín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO	Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING	Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM
<p>El tema de la prehorizontalidad es un poco teórico nada mas porque nuestra legislación realmente no tiene normas claras que regulen este proceso entre el momento en que ya empieza haber una intención de constituir un condominio, hay preventa, hay posibles compradores, pero el condominio como tal no existe a veces legalmente y aveces incluso existe de forma legal pero no existe físicamente absolutamente nada, muchos de los problemas se originan porque no hay un buen conocimiento de las personas que estan comprando un condominio. El mayor error es aceptar un contrato de promesa de compraventa que valla ligada a una fecha determinada y no ligada a un hito de avance de la construcción.</p>	<p>En efecto como empresa dedicada a la asesoría y consultoría inmobiliaria estamos familiarizados con la idea de la prehorizontalidad, ahora bien no figura en Costa Rica a nuestro entender un régimen prehorizontal ni de hecho ni de derecho, pues la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio regula desde el origen del proyecto de un edificio en régimen de condominio, por lo tanto no cabe la posibilidad de quedar fuera del régimen, si no es por un acto propio de la voluntad.</p>	<p>Bueno, entiendo que se creo y reguló por primera vez en Costa Rica mediante la Ley 3670 del 22 de marzo de 1966, bajo el nombre de Ley de Propiedad Horizontal. Dicha ley se redactó basándose en experiencias de ese tipo en Mexico, Panamá y Venezuela. (Además de algunas otras legislaciones)</p>

Fuente:Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 2: Respuesta a la pregunta 1 (continuación): ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?

Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor	Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC	Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.
<p>La propiedad horizontal es una propiedad imperfecta o limitada, en razón de la modalidad que han escogido los distintos propietarios de los pisos o departamentos en que se divide cada piso y en estos casos, cada propietario es dueño del piso o departamento y comunero de los bienes afectos al uso común. De manera que, quien acepta adquirir una propiedad bajo este régimen, está sujeto a lo que el reglamento del condominio, que se dicta con fundamento en lo que la Ley de Propiedad Horizontal</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento del instituto de la prehorizontalidad.</p>	<p>En nuestro país la forma de construcción denominada pre horizontalidad da sus primeros pasos en la década de los 60 debido básicamente al crecimiento demográfico del Valle Central, dada la industrialización de la zona. Los proyectos habitacionales fueron creciendo y poco a poco incursionando a través de las décadas toma más fuerza la idea de vivir de forma vertical y compartiendo algunas áreas.</p> <p>Su naturaleza es un poco controversial si lo vemos desde el punto de vista histórico jurídico en el mundo no se regulaba en la antigüedad más que para compartir los gastos de áreas comunes o mantenimientos, como techos, paredes, escaleras, regulado en el capítulo de servidumbre del Código de Napoleón. Luego avanza a ser regulado como copropiedad pero también fracasa, por sus características incompatibles. Lo más aceptado es indicar que es una figura propia, con características individuales y de esta forma es que lo desarrollan los legisladores costarricenses.</p> <p>Las características pueden ser muchas algunas de las más importantes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dualidad de su contenido (la cual combina un derecho exclusivo y privado sobre un área, así como derecho compartido sobre áreas comunes. -Requisitos físicos de la estructura (edificio) salidas, pisos, áreas, escaleras, propiamente el diseño particular. -La obligación de tener reglamentos, asambleas de propietarios, administrador, limpieza común, gastos de mantenimiento. -Prohibiciones que limitan su uso.

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 3: Respuesta a la pregunta 1 (continuación): ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la prehorizontalidad en Costa Rica?

<p>Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario</p>	<p>Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.</p>
<p>Situación en que se encuentra un inmueble cuya construcción está proyectada para que pertenezca a varias personas por pisos o locales, antes de completar legalmente la constitución del condominio, es decir es la fase anterior a la constitución del régimen de propiedad horizontal de un edificio que pertenece proindiviso a varias personas (Condominio Vertical), o bien un terreno con lotes filiales a titular registralmente en cabeza de cada condómino (Condominio Horizontal), o el mixto (caso Forum: condominio de finca madre con grupo de condominios cada uno con una torre). Esta figura se origina con el concepto de condominio y se genera al iniciar preventa el desarrollador antes de completar el proceso legal de constitución del condominio</p>	<p>Si conozco la naturaleza de la Prehorizontalidad como el proceso que transcurre entre la constitución del condominio y la entrega final de la propiedad horizontal debidamente terminada en todos sus extremos, incluyendo áreas comunes.</p>

Fuente:Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 4: Respuesta a la pregunta 2. ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?

<p>Lic. Ignacio AlfaroMarín Especialista en materia de Condominios DOCTORCONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>Sobre las ventajas y desventajas de la aplicación del régimen condominal costarricense, enfocada a la venta de condominios por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal, , considera que la mayor limitación es “que no dice nada; la ley nace, el concepto de condominio nace en el momento en que nace la escritura”, menciona que en el mismo artículo 2 dice que quien quiera afectar la propiedad, tiene que seguir estos requisitos, parte de que nace el condominio, pero no hay ninguna normativa anterior al nacimiento del condominio y esta es la principal debilidad por supuesto no existe dentro de nuestra ley, y vea que no existen artículos que regulen la entrega de áreas comunes, eso no está, es decir, no hay nada.</p>	<p>Ventajas del desarrollador: - No necesariamente se sujeta a un plazo específico, lo cual permite acomodarse a situaciones no consideradas de fuerza mayor o fortuita. - Al ser un acuerdo entre partes se partiría del principio de acuerdo de las voluntades, por ende los riesgos se comparten de alguna manera</p> <p>Desventajas: - La capacidad de un consumidor de a falta de claridad se sienta afectado y este recurra a las vías legales ordinarias a razón de un desacuerdo o percepción de incumplimiento</p> <p>-Al no existir una Ley de Prehorizontalidad este queda también expuesto en caso de incumplimientos del consumidor, que en casos de desacuerdos podrían llevarlos a la vía ordinaria.</p>	<p>VENTAJAS: 1.Les permite a las partes negociar casi desde el inicio del proceso de creación y construcción del Condominio, sin tener que esperar hasta que el proceso tenga un avance mínimo. 2.El Desarrollador puede obtener financiamiento barato (sin intereses) que le permite seguir adelante su proyecto. 3.El adquirente puede reservar su finca filial con anticipación y obtener una reducción del costo de compra al no tener que sumarse a ese costo los intereses y cargos de un financiamiento bancario o similar. Al menos en principio éstas podrían ser las ventajas principales; sin embargo, a mi juicio la pre-horizontalidad no está bien regulada en Costa Rica, por lo que las ventajas buscadas no se han obtenido.</p> <p>DESVENTAJAS: 1.Conforme al artículo 3 de la Ley de Condominio, para prehorizontalidad se requiere un anteproyecto “aprobado por el INVU, el Ministerio de Salud y la Municipalidad respectiva.” Sin embargo, cuando esos entes aprueban el anteproyecto, no se verifican situaciones ambientales, mecánicas, eléctricas, etc., que podrían determinar el fracaso del proyecto. Por ejemplo: Un Condominio debe disponer de las aguas llovidas de un modo que no cause problemas al medio ambiente. En ocasiones, no es posible disponer de esas aguas dentro del mismo inmueble y se hace necesario adquirir servidumbres o terrenos aledaños para poder hacerlo. Sino existe la posibilidad de obtener esos terrenos o servidumbres, ello podría hacer inviable el condominio. Pues bien, en un anteproyecto no se contemplan situaciones como esa para obtener la aprobación del anteproyecto. Esto hace que se autorice una prehorizontalidad que este condenado al fracaso desde su inicio, con el consiguiente perjuicio para los eventuales adquirentes y hasta para el Desarrollador. 2.Una desventaja de nuestro sistema (en perjuicio del consumidor) que se da en nuestro sistema, tanto en Prehorizontalidad como en Condominios, es que los Desarrolladores conservan el derecho al voto aún por unidades que ni siquiera se han empezado y en los que no ha invertido aún suma alguna. Eso no parece justo si aceptamos la idea de que en el Condominio el valor de cada voto debe computarse en base al valor de la unidad del propietario. A modo de ejemplo: Imaginemos un condominio de 100 unidades en cuatro edificios (25 unidades por edificio). Resulta que sólo se ha construido el primer edificio y sólo se han terminado y vendido 10 unidades. El desarrollador continúa siendo dueño de 90 unidades, 75 de las cuales están ubicadas en edificios que ni siquiera se han empezado. Algunas estarán en un quinto piso y si el edificio ni siquiera se ha empezado, pues sencillamente no existen del todo y no hay mayor inversión del Desarrollador en ello. Sin embargo, la ley le permite conservar el derecho al voto en esas unidades, con lo cual hace que los 10 condóminos que ya compraron tengan que aceptar la mayoría de las imposiciones del Desarrollador, quien controla más de ¾ partes del supuesto valor del Condominio (para efectos de voto), aunque tal vez nunca construya esas unidades adicionales. Pues tampoco la ley obliga a que haya un plazo para eso. 3. Para que el desarrollador serio y honesto pueda realmente obtener las ventajas de obtener un financiamiento barato, es necesario que el sistema sea confiable y razonablemente seguro. Al no tener un sistema que cumpla esas condiciones, los potenciales compradores no sienten la misma seguridad de comprar unidades en pre-horizontalidad. Al menos no en el volumen que sería deseable. Así que finalmente los Desarrolladores enfrentan mayores obstáculos para efectuar las ventas y asimismo un volumen menor de adquirentes, lo que hace que no puedan obtener el financiamiento esperado. Además, algunos desarrolladores no tan honestos, y otros no tan capaces de llevar adelante el proyecto, terminaron haciendo proyectos que salieron mal; con lo cual, si bien tal vez obtuvieron una ganancia indebida en perjuicio de los adquirentes, también deterioraron la imagen de la figura ante el público, haciendo aún más difícil su uso eficaz. 4.El adquirente no está suficientemente garantizado y más bien puede resultar presa fácil de desarrolladores no honestos, o de otros que soñaron en grande pero no tenían la capacidad de cumplir. Así pues, muchos adquirentes han terminado perdiendo una cantidad importante de dinero sin obtener la solución que buscaban. 5.La sociedad, que pretendió utilizar esa figura para acelerar la creación de unidades condominales y riqueza, se ve perjudicada porque no se obtiene ese resultado, con lo cual persiste y hasta aumentan los problemas de escasez de vivienda, locales comerciales, etc.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 5: Respuesta pregunta 2 (continuación): ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?

<p>Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor</p>	<p>Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC</p>	<p>Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.</p>
<p>Se puede citar como una ventaja en la construcción de condominios es en el caso del consumidor el de lograr obtener un precio mejorado o de ventaja en comparación a otros desarrollos al encontrarse este en una fase de mera expectativa, además se encuentran grandes facilidades de pago por las distintas entidades financieras, en lo que tiene que ver con desventajas se puede mencionar que aunque el ente que vela por que se cumpla la normativa, el MEIC, hace falta se proponga e implemente un tipo de seguro que en caso que el desarrollador incumpla el comprador pueda hacerlo efectivo y no tener que iniciar un camino de tortura en los tribunales para recuperar su inversión, hacer célere y expedito la aplicación del seguro.</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento del sobre las ventajas o desventajas en la venta de condominios.</p>	<p>Para los consumidores tomando en consideración la situación económica que se ha venido dando desde hace varios años en nuestro país y la necesidad de tener vivienda digna a un bajo costo, si constituye una ventaja en todo sentido por la accesibilidad, precio y facilidades ofrecidas, si lo individualizamos a la parte legal concretamente las ventajas no constituyen mayor diferencia a cualquier otro tipo de proyecto habitacional, pero si podríamos hablar de otras ventajas como ya mencionamos las económicas y la simplificación de procesos.</p> <p>Tratándose de desventajas legales en este tipo de proyectos y modalidad de venta (a futuro) si existen desventajas legales que el consumidor debe afrontar, como incumpliendo en los plazos de entrega, que son de los más comunes, incumplimiento de contratos, cambio de características del diseño ofrecido inicialmente, e incluso empresas fantasmas que desaparecen sin entregar el bien final. Podemos encontrar también desventajas legales como sanciones, amonestaciones o multas que los consumidores deben asumir por incumplimientos en reglamentos obligatorios en este tipo de construcciones y que muchas veces por desconocimiento no se toman en cuenta a la hora de tomar la decisión de consumo.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020

Tabla 6: Respuesta pregunta 2 (continuación): ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?

<p align="center">Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario</p>	<p align="center">Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.</p>
<p>-Ventajas para el desarrollador : conseguir financiamiento por sus pre-ventas.</p> <p>-Ventajas para el comprador : obtener mejores precios en esta etapa, frente a los precios una vez definida e inscrita registralmente la estructura del condominio.</p> <p>-Desventajas para el comprador: inseguridad jurídica y posibilidad de estafa</p>	<p>Ventajas: Para el Desarrollador permite esquemas financieros de pre-venta para financiar la construcción del inmueble y poder cumplir con las regulaciones bancarias, de lo contrario requiere una mayor capitalización. Para el comprador permite aprovechar un mejor precio de venta y condiciones de pago, generalmente apoyados por entidades bancarias.</p> <p>Desventajas: El riesgo intrínseco de no cumplimiento por parte del desarrollador en plazo y calidad de acuerdo a los planos aprobados. El no cumplimiento de los pagos comprometidos por parte del comprador.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 7: Respuesta a la pregunta 3: ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?

<p>Lic. Ignacio AlfaroMarín Especialista en materia de Condominios DOCTORCONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>Según el entrevistado, existen marcos regulatorios que facilitan los negocios y otros que los lapidan, con tanta venta, hay problemas, entonces se está viendo la necesidad de poder regular, se expone que los problemas son de los compradores faltos de información o que los derechos de los condóminos que no están siendo adecuadamente tutelados.</p>	<p>Debería existir una Ley de la prehorizontalidad, para que así haya claridad para las partes y se protejan Desarrollador, Consumidor y terceros que puedan salir afectados por la ausencia de dicha Ley.</p>	<p>Si claro. A.En mi opinión debería incluirse en la aprobación del anteproyecto por parte de las instituciones indicadas, todo aquello que sea esencial para hacer viable el condominio. No es que estemos lejos de eso, pero tal vez le falta un poco en cuanto a ese punto. B.El Art. 3 de la ley de Condominio autoriza la prehorizontalidad, pero ni ese artículo, ni la ley ni el reglamento se enfocan en garantizar los derechos del futuro adquirente. Es cierto que la Ley de Protección al Consumidor en principio exige una aprobación del MEIC a fin de autorizar la venta de futuros y que eso se aplicaría a la prehorizontalidad. Específicamente en las ventas a plazo, dicha ley, en su artículo 44, en la parte pertinente indica que se debe: “c) Demostración de la solvencia económica de los responsables del plan. Si no se comprueba satisfactoriamente esta solvencia, debe rendirse garantía o caución suficiente para responder, si se incumplen los términos que se expresen en el Reglamento de esta Ley, a juicio de la oficina o ente que inscriba el plan.” Obsérvese que la ley únicamente exige que se rinda garantía sino se logra comprobar la solvencia económica por parte del Desarrollador. Es decir, si el Desarrollador demuestra en ese momento ser solvente, queda eximido de la obligación de rendir garantía. En caso de demostrar su solvencia en ese momento, ni siquiera queda obligado a imponer algún gravamen o carga a favor de los futuros adquirentes sobre el inmueble donde se hará el desarrollo. ¿Y que garantiza que durante el proceso no dejará de ser solvente y ello hará peligrar o hará inviable el proyecto en perjuicio del Consumidor? La Ley No. 19724 de Argentina (hoy derogada por el Código Civil y Comercial), en su momento creo la prehorizontalidad, pero también pretendió proteger al consumidor cuando por ejemplo en su artículo 4, dispuso que el inmueble debía anotarse (algo similar a la afectación nuestra), pero adicionalmente dispuso (lo que no hizo nuestra ley) normas de protección al futuro adquirente. Y asimismo dicha ley creo sistemas para desafectar el inmueble, pero con la autorización de los que suscribieron contratos de compra con el Desarrollador y/o mediante procedimientos que comprobaran la no existencia de esos contratos. Pues bien, hoy en día esa ley fue derogada y más bien el nuevo Código Civil y de Comercio, en su artículo 2071 creo un sistema a mi parecer más ágil y correcto. Dicho sistema consiste en la obligación de suscribir una póliza de seguro a favor de los adquirentes. En efecto, hoy día, al regular la prehorizontalidad, dicha Código dispone: “Artículo 2071. Seguro obligatorio Para poder celebrar contratos sobre unidades construidas o proyectadas bajo el régimen de propiedad horizontal, el titular del dominio del inmueble debe constituir un seguro a favor del adquirente, para el riesgo del fracaso de la operación de acuerdo a lo convenido por cualquier razón, y cuya cobertura comprenda el reintegro de las cuotas abonadas con más un interés retributivo o, en su caso, la liberación de todos los gravámenes que el adquirente no asume en el contrato preliminar. El incumplimiento de la obligación impuesta en este artículo priva al titular del dominio de todo derecho contra el adquirente a menos que cumpla íntegramente con sus obligaciones, pero no priva al adquirente de sus derechos contra el enajenante. No digo que las soluciones intentadas por la legislación argentina deban ser trasplantadas a nuestro sistema; aunque en lo personal me agrada la idea de la póliza de garantía, a pesar de que podría ser difícil de implementar en nuestro país por la posible resistencia de las aseguradoras nacionales. Pero si creo que deberíamos buscar soluciones similares que garantizar al adquirente.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 8: Respuesta a la pregunta 3 (continuación): ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?

Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor	Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC	Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.
<p>Nuestra legislación realmente no tiene normas claras que regulen este proceso entre el momento en que ya empieza a haber una intensión de constituir un condominio, hay una pre venta, hay posibles compradores, pero el condominio como tal no existe a veces legalmente y a veces incluso existe legalmente, pero no existe físicamente absolutamente nada, muchos de los problemas que se originan en esta etapa, se originan porque no hay un buen conocimiento de parte de las personas que están comprando en condominio, o que van a adquirir una filial, y aceptan promesas de compra venta que no los protegen adecuadamente, el mayor error que se suele cometer es aceptar que la formalización de esa promesa de compra venta vaya ligada a una fecha determinada y no ligada a un hito de avance de la construcción, por ahí es donde empiezan todos los problemas porque el desarrollador se va atrasando en la ejecución del proyecto, la promesa de compra venta normalmente redactada por el desarrollador, suele ser muy complaciente en cuanto a los plazos para el desarrollador y le da muchos chances, pero los compradores adquirentes tienen que hacer pagos en fechas determinadas.</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento sobre la consulta.</p>	<p>La solución legal más apropiada es que la administración regule con más severidad el tema, se logre tener un reglamento vigente que proteja a los consumidores, que cumpla con este principal objetivo, este tipo de vivienda como ya mencionamos año con año viene en crecimiento y la regulación transparente es la solución a la problemática, así como la implementación por parte del gobierno de mecanismos de educación al consumidor que instruya sobre sus derechos y deberes. En este caso aplica el principio de justicia pronta y cumplida para erradicar las desventajas legales que sortean los compradores.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 9: Respuesta a la pregunta 3 (continuación): ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?

Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario	Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.
La solución que aún hoy está en discusión es la reglamentación de la ley: “Reglamento de ventas a plazo y ejecución futura de proyectos inmobiliarios”	Conozco dos modalidades: Contratos directos entre comprador y desarrollador y Fideicomisos de garantía que permiten un mayor detalle legal en caso de incumplimientos

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 10: Respuesta a la pregunta 4: ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cual resultado se obtuvo?

<p>Lic. Ignacio AlfaroMarín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>Entonces definitivamente creo que el caso de Casa Vita ha sido el más sonado, evidentemente, Casas Vita, RocksConstruction, exactamente, y me parece que el caso también, ahora vi no sé si ya ha sido elevado a juicio o no sé en qué estado está Condominor, entonces, hay en todos, yo no he sido abogado de ninguno de ellos, pero lo que he conocido del caso y de personas que me han preguntado porque están en esa situación, todos tienen el mismo patrón, han entregado dinero obligados por un cronograma de un compromiso de una opción de compra venta sin que la obra existiera, y están entonces en el punto de una extorsión, yo no sé cómo llamarlo; en donde te dicen, bueno diay me debe un 60% o un 40% de los pagos, o me paga el 40% y tal vez le llega el apartamento o pierde el 60%, a la pucha, qué hacen, seguimos, suena una historia muy lógica.</p>	<p>En los distintos casos en los que hemos participado, se han podido ver que la ausencia de la Ley no afectó el cumplimiento del proyecto como tal, quedando estrictamente ligados al contrato de compraventa. De estos contratos hemos podido ver contratos muy bien elaborados protegiendo a las partes y terceros, así como otros no tan bien elaborados, de lo anterior es difícil saber si la buena o mala elaboración contractual responde a una buena y a una mala asesoría general y especialmente legal.</p> <p>En los casos en que por las razones que fueran el Desarrollador no logro en tiempo o del todo cumplir con lo convenido, es claro que el gran perdedor fue el consumidor, pues en los procesos legales puede quedar fuera de recuperar su inversión y obviamente alejado de ver el daño resarcido.</p> <p>Cabe anunciar que aquellos que una vez visto un incumplimiento particular en el tiempo, y atienden responsablemente con su inversión a demandar sus derechos contractuales, suelen verse atendidos pues logran imponer gravámenes sobre los bienes de los cuales se ofreció originalmente devendrían los inmuebles a comprar.</p> <p>Existen otros consumidores que no asumen el riesgo, por ende no participan de compras a plazo, pues consideran que el beneficio económico de ofrecido en preventas no paga el riesgo o para ponerlo de otra forma, prefieren pagar el precio de algo que sea real y no un futuro, y cuyo precio entienden deberá responder a la oferta y demanda del momento del mercado.</p>	<p>Conozco algunos en los que aún no se ha logrado solución alguna y más bien se ha complicado el asunto. Desgraciadamente el secreto profesional me impide comentarlos específicamente. Afortunadamente yo no tuve participación en la creación de los mismo, pero hoy en día si me cubre ese secreto. Lo lamento.</p> <p>Cómo ejemplo si puedo decir:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.En uno hubo problema de disposición de aguas, se logró solucionar mediante la compra de una servidumbre que afortunadamente se logró negociar con los vecinos. 2.Uno de los motivos por los que un comprador desea adquirir un condominio lo es precisamente para compartir áreas y servicios comunes y pagar por la seguridad de un modo compartido con los demás condóminos. De ese modo disfrutará de ello sin costos excesivamente altos. En consecuencia, es de interés de un comprador que el condominio se termina y venda, de lo contrario, si sólo tres unidades tienen que pagar por esos servicios y el mantenimiento, la cuota podría ser excesivamente alta. Conozco un caso de una prehorizontalidad en la que el inmueble se afectó cuando ya existían tres casas ya hechas que posteriormente se vendieron como filiales. El Condominio, a pesar de que el anteproyecto fue aprobado, no ha podido avanzar por serios problemas que parecen insalvables. El problema es que ahora las cuotas condominales le resultan demasiado altas a los dos o tres dueños de fincas filiales, que están atascados por cuanto el Desarrollador (dueño de la mayoría de los votos), no quiere llegar a un arreglo para desafectar el inmueble y que esas tres unidades se conviertan en inmuebles no condominales. Este tipo de situaciones deberían ser contempladas en la legislación para darle soluciones adecuadas como corresponde a la ley, lo cual no se hace hoy. Tal vez establecer plazos o hipótesis en las cuales deba procederse a la desafectación y, en tal caso, disponer que hacer con lo que está ya vendido.

Fuente:Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 11: Respuesta a la pregunta 4 (continuación): ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cual resultado se obtuvo?

Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor	Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC	Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.
<p>Algunos casos sonados a nivel nacional los cuales han tenido mucha relevancia por la afectación a gran cantidad de familias y que terminan en los juzgados finalmente como un incumplimiento contractual.</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento de la consulta</p>	<p>En nuestro caso como Asociación y nuestra naturaleza no hemos llevado casos en este sentido, pero si se reciben consultas al respecto principalmente relacionados a las ventas a plazo.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 12: Respuesta a la pregunta 4 (continuación): ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cual resultado se obtuvo?

<p align="center">Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario</p>	<p align="center">Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.</p>
<p>Hay muchos casos de éxito en los que el desarrollador ha sido responsable y en la informalidad de la falta de reglamentación hizo preventa y cumplió plenamente sus obligaciones , terminando con la constitución e inscripción registral del condominio. De estos hay docenas de casos.</p> <p>Hay casos de calvario para el comprador , que ha tenido que lidiar por años con el desarrollador:Ejemplo Condominio Montemar. Aún no se suple el agua potable y hubo que pasar mil peripecias para que se terminase las calles o bien el suministro eléctrico.</p> <p>Hay casos de clara estafa : uno reciente y de importante magnitud : “Casas Vita”</p>	<p>He estado involucrado en proyectos de Centros Comerciales y Residenciales. En todo ellos una de las partes mas criticas del desarrollo es la condonación del proyecto. Etapa fundamental para garantizar la estabilidad financiera y legal. En algunos proyectos se crearon contratos individuales, en otros se recurrió al uso de fideicomisos para aumentar las garantías al comprador. En un caso en particular durante la crisis financiera del 2008, el modelo de contrato permitió defender adecuadamente los compromisos de los clientes que en algunos casos decidieron no continuar en el proyecto.</p> <p>En general he tenido buenos resultados en todos los casos, sin problemas legales.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 13: Respuesta a la pregunta 5: ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal?

<p>Lic. Ignacio Alfaro Marín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado Inmobiliario Internacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>A nivel mundial existen muchos ejemplos o experiencias de legislaciones en razón de este tema tales como la española, puertorriqueña, uruguaya y argentina, en la cuales algunas valoran la opción de colocar un seguro que respalde al comprador, en otras se le permite al comprador gestionar los permisos de construcción, entre otras ventajas a favor del consumidor o comprador.</p>	<p>Si, los países que si cuentan con Leyes de Prehorizontalidad que por experiencia hemos atendido algún tema en particular sea como intermediarios, asesores, o consultores, han sido Argentina y Puerto Rico, cuyas legislaciones si contemplan otras formas legales, así como en los Estados Unidos, sin embargo atienden a otra forma de ley no comparable.</p>	<p>Si, Claro La Ley No. 19724 de Argentina (hoy derogada por el Código Civil y Comercial), en su momento creo la prehorizontalidad, pero también pretendió proteger al consumidor cuando por ejemplo en su artículo 4, dispuso que el inmueble debía anotarse (algo similar a la afectación nuestra), pero adicionalmente dispuso (lo que no hizo nuestra ley) normas de protección al futuro adquirente.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 14: Respuesta a la pregunta 5 (continuación): ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal?

<p>Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor</p>	<p>Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC</p>	<p>Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.</p>
<p>Existen legislaciones las cuales regulan la prehorizontalidad, tales como Argentina, Uruguay España, las cuales buscan con este concepto brindar un respaldo o seguridad al comprador frente al desarrollador.</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento de la consulta.</p>	<p>Concretamentecasos individualizados en otros países no tenemos conocimiento, sin embargo, países muy cercanos como Panamá llevan muchos años desarrollando gran escala este tipo de proyectos y fue precisamente de la normativa de estos países de donde se obtiene la información para empezar a regular la nuestra.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 15: Respuesta a la pregunta 5 (continuación): ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominal?

Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario	Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.
<p>Ejemplo España: la problemática de la preventa y seguridad jurídica para el comprador se afrontó con la debida reglamentación . Aquí aún la tenemos pendiente.</p>	<p>No formalmente, no he desarrollado proyectos fuera del país.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 16: Respuesta a la pregunta 6: ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuales serian a su criterio los cambios requeridos?

<p>Lic. Ignacio AlfaroMarín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>Lo primero sería en serio regular la prehorizontalidad. Hoy se basa básicamente en confianza y ya hay varios casos en los que personas firman opciones de compraventa que van ligadas a FECHAS y no a AVANCE y, llega la fecha, deben pagar, aunque no se vea el avance o no lo haya del todo o pierden sus arras entregadas. Mi propuesta es sencilla: las opciones deben ir ligadas expresamente a un avance explícito, es decir que consumidor sepa claramente que se está comprometiendo a pagar algo aunque no exista en la realidad física.</p> <p>Es entendible la ventaja que representa en cuanto a que para un condominio el capital requerido podría ser mayor y exigiría una posición financiera muy fuerte inicial para los promotores, pero la realidad es que hoy puede venderse sin problema una filial con número de matrícula inmobiliaria, aunque no haya ni un metro de tierra movido.</p>	<p>Insistimos en hacer notar que no hay régimen de Prehorizontalidad en Costa Rica, pero que todos los males que esta conlleva, a saber la venta a plazo de inmuebles que serán sometidos a condominio, le es insuficiente la ley del régimen condominal, dejando los problemas jurídicos sin atender, quedando estrictamente vistos como problema de incumplimiento contractual a razón de la compraventa.</p>	<p>Si claro, a nivel de Ley es urgente el cambio para algo muy similar a la Legislación Argentina. A nivel administrativo me parece importante implementar la póliza de garantía a pesar de la resistencia que puedan poner las aseguradoras.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 17: Respuesta a la pregunta 6 (continuación): ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuales serian a su criterio los cambios requeridos?

Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor	Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC	Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.
<p>Quizás debería haber un mínimo de infraestructura para considerar “habilitada” una filial para venta masiva al público y que antes de eso solamente se pueda a inversionistas que ya saben y entienden el riesgo, pero sin poder promocionar masivamente hasta no tener esa “habilitación”.</p> <p>Un tercer tema muy relacionado es regular la entrega de las áreas comunes, porque hoy sigue siendo en muchos una formalidad que se hace internamente entre desarrollador y administrador y eso no garantiza seguridad en cuanto a garantías para los propietarios y crea situaciones de inseguridad en cuanto a responsabilidades para las administraciones.</p>	<p>La entrevistada no tiene conocimiento de la consulta.</p>	<p>Costa Rica aún está en una etapa inicial de regulación en este sentido, por lo cual los cambios vendrán en el camino, según los requerimientos y la problemática que afronten ambas partes para llegar a concretar el acuerdo. Pero el principal objetivo debe ser la protección del patrimonio del consumidor y consideramos que los reglamentos deben ir enfocados en buscar un equilibrio sin dejar de lado la premisa de protección de la parte más vulnerable de la cadena de consumo.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 18: Respuesta a la pregunta 6 (continuación): ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuales serian a su criterio los cambios requeridos?

Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario	Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.
<p>La ley es bastante clara , aunque peca en la generalidad pues contempla preventa no sólo de propiedades que serán condominio futuro, sino que afecta preventa de conciertos o de viajes.</p> <p>El reglamento a la Ley , estimo que subsanará la problemática . Los cambios deben garantizar ;</p> <p>Que ordenamiento jurídico-positivo permita total certeza y claridad para los administrados y para la Administración Pública.</p> <p>Crear la normativa que tutele los derechos de los consumidores compradores de bienes inmuebles por preventa, pues el mercado es dinámico, y se requiere de mecanismos legales actualizados y congruentes con las necesidades y realidad actuales del país.</p> <p>La solvencia económica del desarrollador que deberá estar en la capacidad de aportar equity, en el porcentaje suficiente para que el proyecto se culmine en tiempo y calidad</p>	<p>No considero critico hacer cambios a las leyes y reglamentos, aun cuando toda ley puede ser mejorada.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 19: Respuesta a la pregunta 7: ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo?

<p>Lic. Ignacio Alfaro Marín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>De lo que he observado no. Lamentablemente la autorización, por más “obligatoria” que sea, realmente no va vinculada a un requerimiento de “habilitación del desarrollo” y suele descubrirse luego que no tenía la autorización requerida y ya es muy tarde.</p>	<p>No considero que sea pronta o efectiva, sin embargo fue un gran paso, pero hace falta reglamentar mejor, de tal forma que no salgan al mercado proyectos a venderse sin que se cuente con dicha inscripción, y evitando la publicidad que no cuente con dicha aprobación, para ello podría crearse un sello, algo así como de calidad, de tal forma que incluso para los desarrolladores se convierta en una forma de competencia.</p>	<p>Creo que aún falta un poco. Por ejemplo, hacer las reformas necesarias para que, aunque el desarrollador pueda demostrar suficiente solvencia, se le exija afectar el inmueble de modo tal que no le quede la libre disposición del mismo o las unidades aún en su poder, sin algún mecanismo que garantice la terminación de las obras y/o la devolución del dinero a los compradores. (tal vez la póliza hoy requerida en la legislación Argentina).</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 20: Respuesta a la pregunta 7 (continuación): ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo?

<p>Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor</p>	<p>Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC</p>	<p>Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.</p>
<p>No considero que sea pronta o efectiva, porque existe casos donde salen a venta proyectos inmobiliarios los cuales no tienen todavía el respaldo o permisos respectivos para su comercialización, debería ser por parte del MEIC un actuar célere para asegurar al consumidor que al momento de seleccionar una opción para comprar, la misma no presentara ningún inconveniente.</p>	<p>El trámite de ventas a plazo o de ejecución futura de servicios está regulado por el artículo 44 de la Ley 7472 y su Reglamento, en la Sección Tercera, el plazo es razonable y va a depender de que los interesados completen los requisitos exigidos por la normativa. Particularmente, esta modalidad cuenta con regulación diferenciada dentro del marco jurídico.</p>	<p>Lamentablemente la administración no cuenta con el presupuesto y personal necesarios para hacer frente a este tipo de casos de una manera eficiente, inmediata, eficaz y hacer cumplir la legislación sin que los plazos perjudiquen a las partes.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 21: Respuesta a la pregunta 7 (continuación): ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo?

<p>Ing. Guillermo Constenla Presidente Grupo Constenla Desarrollador Inmobiliario</p>	<p>Ing. Carlos Fischel Mora Presidente Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.</p>
<p>Ante las situaciones acaecidas (Ej. Casas Vita), el MEIC ha endurecido su gestión . Por ejemplo está requiriendo del desarrollador un 30% de equity Llama la atención que no acelere la publicación del Reglamento que se está redactado y consensuado. No obstante hay muchos proyectos que ha venido aprobando en pre-venta en estado de prehorizontalidad.</p>	<p>Sí, creo que el mercado esta bien regulado por el MEIC y los requisitos para los desarrolladores son bastante comprensivos, incluyendo las regulaciones de SUGEF</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 22: Respuesta a la pregunta 8: ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras filiales?

<p>Lic. Ignacio Alfaro Marín Especialista en materia de Condominios DOCTOR CONDOMINIO</p>	<p>Lic. Alexander Sancho Expertos en el Mercado InmobiliarioInternacional REM REAL ESTATE MARKETING</p>	<p>Lic. Casimiro Vargas Mora Especialista en Fideicomisos CV LAW FIRM</p>
<p>Un último tema por regular es exigir a las instituciones que cuando haya cambios registrales en las propiedades se actualicen las viabilidades o disponibilidades. Con agua sucede, por ejemplo, que puede solicitarse una disponibilidad para un terreno enorme en plano catastrado, pero al momento de desarrollarlo se hacen dos o tres matrices y todas se van con la misma disponibilidad inicial porque se hace contra un plano y no contra una matrícula inmobiliaria.</p>	<p>Es necesaria una Ley de Prehorizontalidad, con reglamentos que logren sobre pasar las deficiencias ya presentadas en otras latitudes que pese a contar con dicha legislación de igual forma no consiguen la protección de los adquirentes. Creo que debería necesariamente ser posible registrar y grabar por cada venta la propiedad que se esta trasformando o que se convertirá en finca matriz, los fondos necesariamente de cualquier pago deberían destinarse a un fideicomiso, claro está que muchas de estas medidas dificultarían que los Desarrolladores logren sus proyectos, pero definitivamente se lograría proteger mejor a los consumidores.</p>	<p>A) En cuanto al derecho al voto habría que buscar alguna solución. Es entendible que los derechos del adquirente deben ser garantizados, pero también es entendible que el Desarrollador necesita moverse con facilidad y rapidez para terminar el proyecto. Al traspasar unidades antes de la finalización del proyecto, resulta que los nuevos dueños adquieren derecho al voto que en ocasiones utilizan para bloquear al Desarrollador, obstruyendo con eso la terminación del Condominio. Entonces, debería implementarse algún sistema que permita al Desarrollador terminar el proyecto sin esa obstrucción, pero protegiendo los derechos de los demás Condóminos. Tal vez confiriendo al Desarrollador la facultad de ciertas decisiones, o poniendo el voto de esas unidades en manos de un Fiduciario(a), etc.</p> <p>Esto se puede obviamente lograr a través de una buena contratación, pero sabemos que en esas contrataciones la parte más fuerte usualmente logra imponer su voluntad. De hecho, el Desarrollador crea el Reglamento del condominio por sí sólo al inicio y puede incluirse cláusulas en su exclusivo beneficio. Por eso es necesario regular esto por vía de ley. (Se supone que uno de los principios de la ley es precisamente equilibrar a las partes.</p> <p>B) Me parece necesario reforzar las medidas para una administración más transparente. Mecanismos que refuercen el derecho de los Condóminos de pedir cuentas a la Administración y de ver y analizar la contabilidad y demás documentos.</p> <p>C) El Reglamento General del Condominio se inscribe en el Registro y es público. Pero la Asamblea de Condóminos puede aprobar muchos otros reglamentos secundarios o accesorios tales como reglamento de piscina, de uso de áreas comunes, etc. Esto está bien y acorde a como debe funcionar un condominio. El problema es que a un eventual comprador a veces se le hace difícil conocer toda esa reglamentación vigente, por lo que muchas veces tienen que comprar a “ojos cerrados” respecto a ello. Sería bueno poder establecer algún mecanismo por el cual el Administrador deba entregar copias certificadas de esa reglamentación a futuros compradores, bajo la responsabilidad de esa administración en caso de inexactitudes que causen perjuicio. Entendemos que no cualquiera puede pedir esa documentación, pero tal vez si el Condómino que está vendiendo envía comunicación al Administrador con el nombre de su eventual comprador, dicha Administración podría obligarse a entregar esas copias certificadas a costa del mismo interesado. Sé que existen métodos contractuales (tales como poderes, etc., por los que el eventual comprador podría tener acceso a esa documentación, Pero algunas administraciones se vuelven esquivas en cuanto a ello incluso con los Condóminos, así que un Poder no solucionaría el problema. Y si bien un Administrador podría ser removido, el problema es que muchas veces tienen el apoyo de la mayoría de los votos, por lo que la minoría queda en desventaja. Por ello podría establecerse algún mecanismo que realmente obligue al Administrador respecto a estos puntos y algunos otros más.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 23: Respuesta a la pregunta 8 (continuación): ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras filiales?

<p>Dr. Pedro Suárez Baltodano Especialista en Derecho del Consumidor</p>	<p>Kattia Chaves Matarrita, Jefe Dept. Educación al Consumidor y Ventas a plazo, MEIC</p>	<p>Erick Ulate Quesada, Presidente Consumidores de C.R.</p>
<p>Es primordial la creación de una ley que regule la prehorizontalidad, ya que es la etapa previa a la existencia legítima de la horizontalidad o propiedad en condominio, es decir el inicio para aportar las herramientas necesarias al promotor para la realización final del condominio, refiere así a un estado bastante amplio, en el cual, a partir de ciertas condiciones empiezan a existir dos o más partes involucradas y como se ha visto, este tipo de propiedad tiene como característica fundamental, la coexistencia de voluntades que permiten la vida jurídica y física de las partes privativas, el transitar que inicia en una voluntad unilateral encaminada a la formación de condominios y finaliza con la instauración del consorcio de propietarios, despliega una gran cantidad de relaciones con matices jurídicos que esperan la tutela legal, como conclusión todo vía que pretenda garantizar un equilibrio consumidor-inversionista debe iniciar con la entrada en vigencia de una ley de prehorizontalidad.</p>	<p>El derecho de consumo existe un principio que las relaciones de consumo son asimétricas, existe una obligación del comerciante de informar de modo clara, veraz y suficiente (art 46 de la Constitución Política y 34 de la Ley 7472), de manera que si estamos en presencia de la preventa, y según esta perspectiva el comerciante debe actuar transparentemente con el consumidor, para que este pueda –de conformidad con la información que reciba- tomar una decisión de consumo informada.</p>	<p>La principal vía es una regulación transparente donde la administración defienda los derechos de los consumidores, estas regulaciones deben ser discutidas de forma justa por todas las partes interesadas sin que prive ningún tipo de ventaja económica, de empoderamiento o presión de alguna de las partes.</p> <p>Como ya mencionamos anteriormente la educación al consumidor con acompañamientos de las autoridades correspondientes, de esta forma le damos herramientas para negociar de forma justa, inteligente, informada, llegando a ese equilibrio deseado entre partes. Lamentablemente en casi la totalidad de los casos cuando ese equilibrio de rompe quien sale más perjudicado es la parte más vulnerable, el consumidor.</p>

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Tabla 24: Respuesta a la pregunta 8 (continuación): ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras fincas filiales?

Ing. Guillermo Constenla
Presidente
Grupo Constenla
Desarrollador Inmobiliario

Ing. Carlos Fischel Mora
Presidente
Desarrollos y Conceptos Inmobiliarios S.A.

La vía clara es la definición reglamentaria de las reglas del juego que acaben con la informalidad y cierren la posibilidad de estafas al consumidor. Este nuevo ordenamiento jurídico vía reglamento permitirá el debido equilibrio entre las partes y la continuidad de una actividad tan importante como es el desarrollo de propiedades en condominio.

En mi experiencia la utilización de contratos y el uso de fideicomisos con participación de los bancos fondeadores.

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos del cuestionario aplicado a expertos en materia condominal, comercial, inmobiliaria y protección al consumidor, año 2020.

Una vez aplicada la entrevista a las personas elegidas por presentar un conocimiento amplio en la materia tanto desde el ámbito teórico como desde el práctico, se logra extraer las siguientes puntos relevantes para la investigación:

En referencia a la primera consulta, el tema de la prehorizontalidad es un poco teórico nada mas porque nuestra legislación realmente no tiene normas claras que regulen este proceso entre el momento en que ya empieza haber una intención de constituir un condominio, hay preventa, hay posibles compradores, pero el condominio como tal no existe a veces legalmente y aveces incluso existe de forma legal pero no existe físicamente absolutamente nada, con la idea de la prehorizontalidad, ahora bien no figura en Costa Rica a nuestro entender un régimen prehorizontal ni de hecho ni de derecho, pues la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio regula desde el origen del proyecto de un edificio en régimen de condominio, por lo tanto no cabe la posibilidad de quedar fuera del régimen, si no es por un acto propio de la voluntad.

Lo más aceptado es indicar que es una figura propia, con características individuales y de esta forma es que lo deben desarrollar los legisladores costarricenses.

Las características pueden ser muchas algunas de las más importantes son:

-Dualidad de su contenido, la cual combina un derecho exclusivo y privado sobre un área, así como derecho compartido sobre áreas comunes.

-Requisitos físicos de la estructura (edificio) salidas, pisos, áreas, escaleras, propiamente el diseño particular.

-La obligación de tener reglamentos, asambleas de propietarios, administrador, limpieza común, gastos de mantenimiento.

Con respecto a la consulta sobre las ventajas o desventajas de tipo legal, que se podrían presentar en la venta de condominios por construir en la etapa de pre horizontalidad, se obtiene los siguientes aportes, como ventajas el hecho de que no necesariamente se sujeta a un plazo específico, lo cual permite acomodarse a situaciones no consideradas de fuerza mayor o fortuita, al ser un acuerdo entre partes se partiría del principio de acuerdo de las voluntades, por ende los riesgos se comparten de alguna manera, conseguir financiamiento por sus pre-ventas, obtener mejores precios en esta etapa, frente a los precios una vez definida e inscrita registralmente la estructura del condominio. Para el Desarrollador permite esquemas financieros de preventa para financiar la construcción del inmueble y poder cumplir con las regulaciones bancarias, de lo contrario de requiere una mayor capitalización.

Los entrevistados señalan como desventajas los siguientes aspectos, conforme al artículo 3 de la Ley de Condominio, para prehorizontalidad se requiere un anteproyecto “aprobado por el INVU, el Ministerio de Salud y la Municipalidad respectiva.” Sin embargo, cuando esos entes aprueban el anteproyecto, no se verifican situaciones ambientales, mecánicas, eléctricas, etc., que podrían determinar el fracaso del proyecto.

Esto hace que se autorice una prehorizontalidad que este condenado al fracaso desde su inicio, con el consiguiente perjuicio para los eventuales adquirentes y hasta para el desarrollador, el riesgo intrínseco de no cumplimiento por parte del desarrollador en plazo y calidad de acuerdo a los planos aprobados. El adquirente no está suficientemente garantizado y más bien puede resultar presa fácil de desarrolladores no honestos, o de otros que soñaron en grande pero no tenían la capacidad de cumplir. Así pues, muchos adquirentes han terminado perdiendo una cantidad importante de dinero sin obtener la

solución que buscaban. Frente a las desventajas señaladas anteriormente se presentan sugerencias de posibles soluciones, entre ellas se citan, la existencia de una ley de pre horizontalidad, logrando con ella claridad para las partes y protección para los mismos. En mi opinión debería incluirse en la aprobación del anteproyecto por parte de las instituciones indicadas, todo aquello que sea esencial para hacer viable el condominio.

No es que estemos lejos de eso, pero tal vez le falta un poco en cuanto a ese punto, demostración de la solvencia económica de los responsables del plan. Si no se comprueba satisfactoriamente esta solvencia, debe rendirse garantía o caución suficiente para responder, si se incumplen los términos que se expresen en el Reglamento de esta Ley, a juicio de la oficina o ente que inscriba el plan.

Es de importante relevancia señalar lo indicado por los entrevistados en razón de la consulta si es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio, aportes como, el no considerar que sea pronta o efectiva, sin embargo fue un gran paso, pero hace falta reglamentar mejor, de tal forma que no salgan al mercado proyectos a venderse sin que se cuente con dicha inscripción, y evitando la publicidad que no cuente con dicha aprobación, para ello podría crearse un sello, algo así como de calidad, de tal forma que incluso para los desarrolladores se convierta en una forma de competencia.

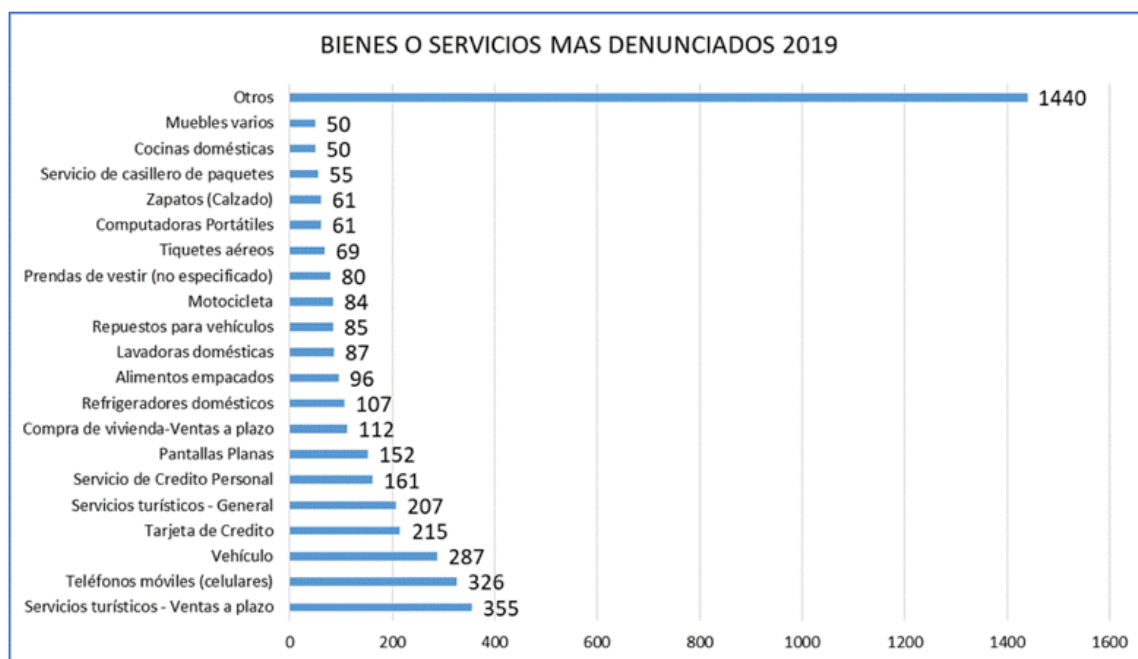
Lamentablemente, la administración no cuenta con el presupuesto y personal necesarios para hacer frente a este tipo de casos de una manera eficiente, inmediata, eficaz y hacer cumplir la legislación sin que los plazos perjudiquen a las partes.

4.1.2 Documentos

En este apartado se realizará el análisis de documentación extraída de la página del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), en la primera y segunda ilustración se observa la cantidad de denuncias presentadas en los años 2019 y el primer trimestre del 2020 para el apartado de ventas a plazo.

En la tercera ilustración se detalla la cantidad de proyectos autorizados y no autorizados por parte del MEIC, referente a ventas en proyectos inmobiliarios.

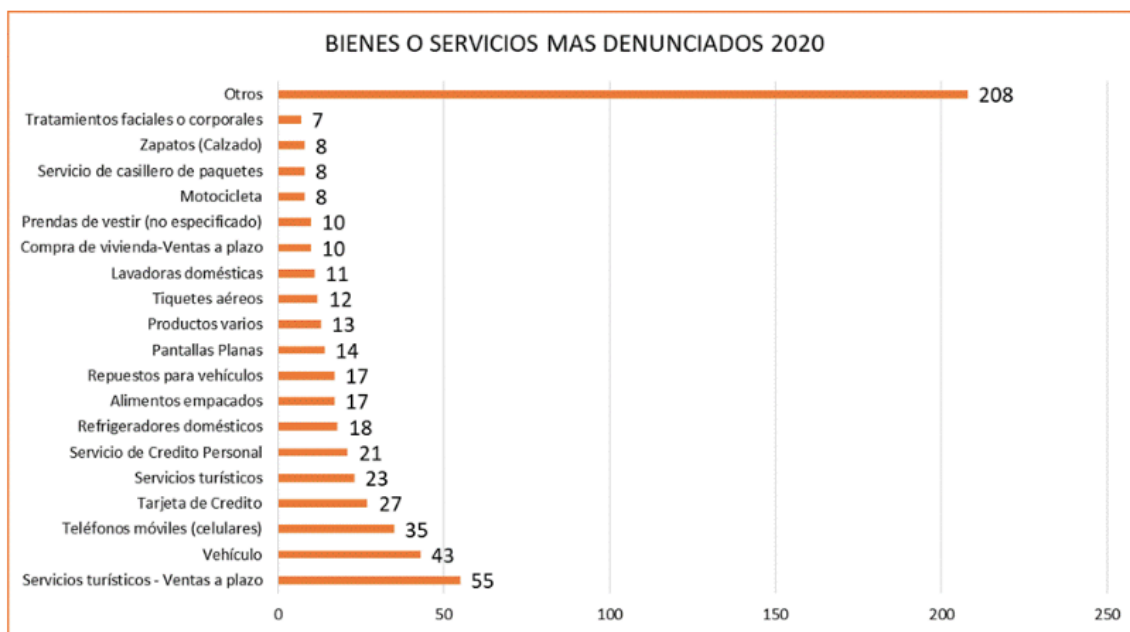
Ilustración 1. Bienes o servicios más denunciados 2019



Fuente: Página web del Ministerio de Economía y Comercio, www.consumo.go.cr

Como se aprecia en la ilustración 1, las denuncias presentadas ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio por motivo de ventas a plazo propiamente en el apartado de compra de viviendas tiene un importante lugar en la estadísticas para el año 2019, siendo esto indicativo de la problemática presente en el sector al no existir una regulación adecuada.

Ilustración 2. Bienes o servicios más denuncias 2020



Corte al 29 de febrero del 2020

Fuente: Página web del Ministerio de Economía y Comercio, www.consumo.go.cr

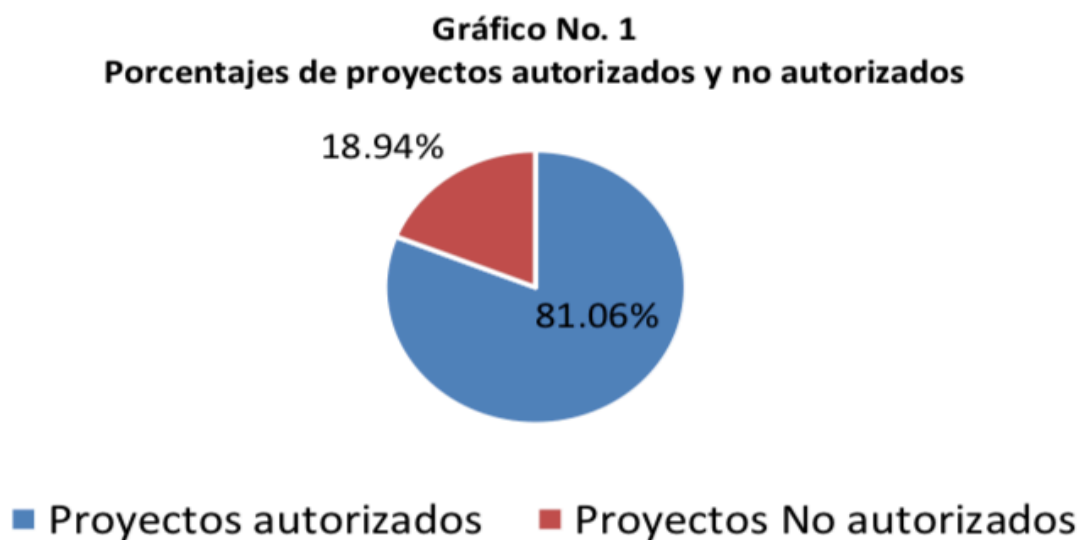
De acuerdo con la ilustración 2, se observa como el punto referente a ventas a plazo para compra de viviendas de aumento en las denuncias, para el corte realizado en el mes de Febrero 2020 se observa un total de 10 denuncias, esto refleja lo necesario e imperativo de contar con una ley de prehorizontalidad en nuestra legislación la cual llegue a evitar una gran parte de estas denuncias.

Con base en ilustraciones anteriores los cuales conllevan una importancia mayúscula en la investigación dado que permite realizar una interpretación del estado actual con respecto a denuncias presentadas en contra de la figura de venta a plazo, lo cual evidencia que a pesar de un avance significativo por parte del MEIC, se sigue presentando situaciones en las cuales la parte débil de la relación comercial, es decir el adquirente, se le infringen lesiones sobre sus derechos.

El Ministerio de Economía Industria y Comercio a evolucionado de una manera significativa, misma que permite un mejor control del tema de ventas a plazo, pero no aún lograr la optima supervisión del sector.

Se debe dotar de un mayor número de personal al MEIC para la supervisión e inspección en el caso de la presente investigación, lograr una mayor supervisión de los proyectos de desarrollos inmobiliarios.

Ilustración 3. Porcentaje de proyectos autorizados y no autorizados por el MEIC



Fuente: Informe Técnico DAC-DECVP-INF-170-2018, Dirección de Apoyo al Consumidor, MEIC

Siguiendo con el orden de ideas, observamos en la ilustración 3 se extrae un dato interesante, el cual se refleja que al día de hoy se siguen presentado ofertas de proyectos inmobiliarios los cuales no se encuentran autorizados ante el MEIC, y lo que resulta más alarmante es el hecho que en vez de reducirse la brecha en el apartado de los proyectos no autorizados para el año 2018 en comparación con el año anterior existe un aumento

Ilustración 4. Cuadro comparativo años 2017 y 2018 MEIC

Proyectos	2018	2017
Autorizados	81.06%	85.50%
No autorizados	18.94%	14.50%

Fuente: Informe Técnico DAC-DECVP-INF-170-2018, Dirección de Apoyo al Consumidor, MEIC

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.1 Conclusiones

El análisis de la investigación tuvo como eje principal el tema de la prehorizontalidad, del cual se puede extraer las siguientes conclusiones:

El país en la última década logró avances significativos en el sector inmobiliario en lo concerniente a las ventas a plazo, en específico en lo que respecta a las ventas de condominios.

Costa Rica aunque logró implementar grandes avances en legislación, se encuentra lejos de resolver la problemática existente en torno al desequilibrio en la seguridad entre desarrollador inmobiliario y comprador, la cual se encuentra todavía aún inclinada hacia el desarrollador.

Esta problemática se agrava por la ausencia legal de un régimen de prehorizontalidad, esto dado que la Ley Reguladora de Propiedad en Condominio supervisa desde el nacimiento del proyecto de un desarrollo inmobiliario en régimen condominal, no permitiendo esta situación la posibilidad de no estar dentro del régimen, a no ser por la propia voluntad.

La ley por sí sola resulta insuficiente para cubrir el amplio espectro de problemáticas que se pueden generar o rodear la venta de condominios sin construir o edificios sin

afectar al régimen de condominios.

En la investigación se realizó un estudio comparado tanto del derecho, doctrina así como jurisprudencia, confrontando lo poco que se ha escrito en el país sobre el tema, lo cual se enfoca en su mayoría el condominio ya constituido, a las áreas comunes, el pago de cuotas, administración, pero es escasa la literatura nacional que se enfoque en el nacimiento de la propiedad condominal, en la existencia o no de la figura de prehorizontalidad.

5.1.2 Recomendaciones

Con base en la presente investigación se recomienda:

El mercado inmobiliario, así como la rama del Derecho que se encarga de regirlo se encuentra en constante cambio, es por este motivo que se debe incluir dentro de un proyecto de ley, la figura del seguro y del fideicomiso como garantía al usuario, en caso de incumplimiento por parte del desarrollador inmobiliario, permitiendo con este mecanismo dar seguridad al momento de realizar la inversión por parte del comprador en caso de no cumplirse con lo pactado.

En la Propuesta de Reglamento del Artículo 44, Ley 7472 se debe realizar las siguientes modificaciones:

- En la definición de contrato se debe agregar el nombre específico de este

contrato, contrato para reserva, preventa o venta a plazo de ejecución futura de bienes.

- En la descripción del término comerciante o responsable del plan, es de gran importancia el agregar el nombre específico del proyecto inmobiliario a futuro, de igual manera en el concepto de inmueble se debe indicar el nombre específico propiedad, ya que el concepto inmueble son todos los del artículo 255 CC.

Del estudio comparado de otras legislación se extraen las siguientes recomendaciones:

- Permitir como actualmente se realiza en Argentina, la opción de colocar un seguro que respalde al comprador, se le permite al desarrollador gestionar los permisos de construcción, entre otras ventajas a favor del consumidor o comprador.
- Aunque el desarrollador podría demostrar suficiente solvencia, establecer una afectación del inmueble, de modo tal que no le quede la libre disposición del mismo o las unidades aún en su poder, sin algún mecanismo que garantice la terminación de las obras y/o la devolución del dinero a los compradores. (tal vez la póliza hoy requerida en la legislación argentina).

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario de entrevista

Por medio de la presente, deseo saludarle y a la vez solicitarle, con mucho respeto, si fuera tan amable de responder a las siguientes preguntas contempladas en esta entrevista, la cual tiene como objetivo conocer la posición de los expertos en materia comercial sobre la prehorizontalidad, y su aplicación en la Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio.

La información que usted brinde será de gran utilidad para la investigación, siendo tratada la misma con la mayor confidencialidad.

Gracias por su colaboración.

Preguntas:

1. ¿Conoce usted el origen, naturaleza y características de la Prehorizontalidad en Costa Rica?
2. ¿Cuáles serían las principales ventajas o desventajas de tipo legal, en la venta de condominios por construir o edificios en la etapa de Prehorizontalidad?
3. ¿Frente a las desventajas anotadas por usted, ha valorado algunas soluciones legales?
4. ¿Podría comentar algunos casos conocidos en los que ha estado, que proceso se siguió y cual resultado se obtuvo?
5. ¿Conoce experiencias de otros países y la forma en que han afrontado esta la problemática de venta de unidades habitacionales por construir o edificios pendientes de afectación al régimen condominial?
6. ¿Cree usted que se deban realizar cambios en las leyes y reglamentos de prehorizontalidad para poder lograr un equilibrio entre el promotor y el consumidor?, y de ser afirmativa su respuesta, cuales serían a su criterio los cambios requeridos?
7. ¿Cree usted que es pronta y efectiva la respuesta por parte del MEIC, en casos de propiedades en condominio o ventas a plazo?
8. ¿Desde su punto de vista, en el tema de prehorizontalidad, cuál o cuáles serían las vías para garantizar un equilibrio de los derechos de los compradores y promotores de proyectos, dentro del proceso de negociación y venta de las futuras fincas filiales?

Anexo 2: Propuesta de Reglamento del Artículo 44, Ley 7472**DECRETO EJECUTIVO N° _____-MEIC****EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA****Y LA MINISTRA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO**

En ejercicio de las facultades que les confieren los artículos 140, incisos 3) y 18) y 146 de la Constitución Política; 25 inciso 1); 27 inciso 1), y 28 inciso 2), acápite b) de la Ley General de la Administración Pública, Ley N° 6227 del 2 de mayo de 1978; Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio; y la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N° 7472 del 19 de enero de 1995, y sus reformas.

CONSIDERANDO:

I.—Que mediante la promulgación de la Ley N° 7472 del 20 de diciembre de 1994, se procedió a la regulación de la Ley de la Promoción de la Competencia y la Defensa Efectiva del Consumidor.

II.—Que la indicada ley fue reglamentada mediante el Decreto Ejecutivo N° 37899-MEIC del 23 de setiembre del 2013, con el propósito de establecer los mecanismos y procedimientos idóneos que permitan la adecuada protección y promoción de los enunciados de la ley.

III.—Que es interés del Estado que el ordenamiento jurídico-positivo provea el mayor grado de certeza y claridad para los administrados y para la misma Administración Pública, en aras de una adecuada aplicación de las normas jurídicas, razón por la cual, el

Estado debe procurar la máxima congruencia y adaptación de las disposiciones reglamentarias, con el propósito de que éstas correspondan con la legislación nacional vigente.

IV.— Que es necesario adecuar la normativa que tutela los derechos de los consumidores que adquieren bienes inmuebles bajo la modalidad de la preventa, en razón de que el mercado ha cambiado y requiere ajustes, con el objetivo de proveer mecanismos más actualizados para procurar la protección y devolución del dinero cancelado ante un incumplimiento del comerciante o responsable del plan.

V.— Que resulta indispensable dictar un nuevo reglamento de ventas a plazo y prestación futura de servicios para los bienes inmuebles, en aras de dimensionar lo dispuesto en artículo 44 de la Ley 7472 y procurar una defensa efectiva de los derechos e intereses legítimos de los consumidores.

VII.- Que el presente Decreto Ejecutivo, cumple con los principios de mejora regulatoria de acuerdo con el Informe N° *****, emitido por el Departamento de Análisis Regulatorio de la Dirección de Mejora Regulatoria.

VIII. - Que el presente Decreto Ejecutivo se enmarca bajo la excepción regulada en el artículo 2 inciso e) de la Directriz N° 052-MP-MEIC del 19 de junio del 2019 que dicta que el beneficio de dicha regulación es mayor al de su inexistencia, Directriz de moratoria a la creación de nuevos trámites, requisitos o procedimientos al ciudadano para la obtención de permisos, licencias o autorizaciones.

Por tanto,

DECRETAN:

REGLAMENTO A VENTAS A PLAZO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

(Artículo N° 44, Ley 7472)

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1.-Sobre el objeto. El presente Reglamento tiene como finalidad regular lo establecido en el Artículo 44 de la Ley 7472 de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, sobre las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

Artículo 2.- Definiciones. Además de las definiciones previstas en la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, para los efectos del presente reglamento se establecen las siguientes definiciones:

Adendas al fideicomiso: Acuerdos de adhesión al Fideicomiso que suscriban los Consumidores o promitentes compradores de una o varias unidades a ser desarrolladas en el proyecto inmobiliario de interés. Pueden ser emitidas o sustituidas por los comprobantes de depósito de las primas, acorde con estas regulaciones.

Es el contrato empleado para la reserva, preventa o venta a plazo de ejecución futura de bienes inmuebles que dispone los derechos y obligaciones de las partes que lo suscriben y se encuentra sujeto a las regulaciones sobre las cláusulas abusivas.

Comerciante o responsable del Plan.

Persona física o jurídica que debe solicitar la autorización para el desarrollo de un proyecto inmobiliario a futuro y que es responsable de entregar el bien inmueble al consumidor y colocarlo en el ejercicio de su derecho. Para los efectos de la regulación se entiende como la persona que demuestra solvencia económica a través de la constitución de un fideicomiso con los fondos recibidos por parte del consumidor o por medio de una

garantía o caución a favor del MEIC. El Comerciante o responsable del plan puede llegar a ser un Grupo Económico o de empresas relacionadas.

Consumidor o promitente comprador: Persona física o jurídica que firma un contrato con el Comerciante o responsable del plan, tendiente a adquirir, mediante compraventa futura, un inmueble en un proyecto en proceso de desarrollo o que vaya a ser desarrollado y al efecto procede a entregar al Comerciante o responsable del plan un porcentaje del precio denominado “prima”.

Cuenta: Cuenta corriente que abrirá el Fiduciario para depositar los dineros que por concepto de primas aporten los consumidores o promitentes compradores.

Desarrollador Inmobiliario: Persona física o jurídica que realice una actividad mediante la cual lleva a cabo un plan de inversión, promesa de venta o compraventa, venta y administración, total o parcial de bienes inmuebles; incluyendo o no en la ejecución de esta actividad, la construcción de dichos bienes. El Desarrollador Inmobiliario podría ser el mismo comerciante o responsable del plan.

Detalle de Subcuentas: Información y/o reporte de control, no contable, que llevará el Fideicomiso en el que constarán los nombres de las personas que suscriban contratos con el comerciante o responsable del plan sobre el proyecto inmobiliario, que por cuenta y a nombre de cada Consumidor o promitente comprador hayan ingresado al Fideicomiso.

Empresas relacionadas: Empresas que forman parte de un grupo, sin que necesariamente una de ellas tenga el control económico sobre la otra, o estén sujetas al control común por parte de otra empresa.

Fideicomiso: Contrato de Fideicomiso de administración y garantía de primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales a que se refieren las presentes disposiciones.

Garantía o caución: Instrumento financiero legal y ejecutable emitido a favor del MEIC, para garantizar durante un plazo determinado el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el plan de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

Grupo económico: Agrupación de personas físicas, jurídicas o unidades de producción económicas, con carácter permanente, bajo un poder o control único que regule o condicione la actividad de todas ellas, a través de situaciones de derecho, en pos de un objetivo común.

Bien inmueble propiedad del comerciante o responsable del plan en el cual se desarrollará el proyecto a que este reglamento se refiere, o bien las fincas filiales que se conformen una vez sometido el inmueble al régimen de propiedad en condominio.

Intereses: Intereses o rendimientos que generen la primas (adelantos de dinero en efectivo) a que se refiere esta reglamentación y de conformidad con las inversiones que al efecto realice el Fiduciario. De conformidad con el principio de que lo accesorio sigue el curso de lo principal, los intereses serán girados a la persona o sujeto a quien le sean girados los recursos del principal.

Pagos extraordinarios o abono adicional: son pagos en exceso de la prima que realiza el consumidor o promitente comprador en relación con el precio final.

Patrimonio Autónomo: Recursos aportados por los consumidores o promitentes compradores por concepto de primas, pagos extraordinarios y abonos adicionales y que se mantendrán separados de los recursos del comerciante o responsable del plan, del Fiduciario y de cualquier otro patrimonio que tenga bajo su administración el fiduciario hasta que sean liberados del Fideicomiso.

Precio de Venta: Precio total pactado entre el desarrollador y el Consumidor o promitente comprador de la unidad o las unidades del Inmueble a adquirir.

Prima: Es el monto que paga el consumidor o promitente comprador del proyecto inmobiliario como parte del valor total de la unidad inmobiliaria. La prima también incluye el monto entregado para separar una unidad inmobiliaria, conocida como reserva.

Proyecto de desarrollo inmobiliario: Es el plan de venta de bienes y servicios inmobiliarios a futuro a construirse por el Desarrollador o el Comerciante o responsable del plan, de acuerdo con el artículo 44 de la Ley 7472 y que está sujeto a autorización según las disposiciones del presente reglamento.

Privar de su eficiencia ulterior o con efectos retroactivos una obligación o contrato.

Resolución: Dejar sin efecto un negocio jurídico válido.

Saldo: es la diferencia entre el precio final, la prima, y los abonos adicionales realizados por el consumidor o promitente comprador.

Solvencia Económica: Es la capacidad del comerciante o responsable del plan de demostrar que cuenta con los recursos suficientes para materializar el proyecto, de modo tal que, los aportes de los consumidores se encuentren protegidos por un Fideicomiso de Primas o por una Garantía o Caucción.

Subcuentas Individuales: Registro contable de cuentas identificadas por cada Consumidor o promitente comprador que llevará el Fideicomiso o Comerciante o responsable del plan con los recursos aportados por éstos por concepto de primas, y que serán administrados e invertidos en forma conjunta, de acuerdo con los términos y condiciones que se indican en el presente reglamento.

Venta a plazo: Venta de un bien de ejecución futura, en los términos establecidos en el artículo 44 de la Ley N° 7472.

Venta a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios: Se entienden como aquellos planes de venta a plazo o de ejecución futura de bienes inmuebles, apartamentos, lotes y casas, y prestación de servicios futuros de proyectos de desarrollo, como centros sociales y turísticos, y urbanizaciones; realizadas por desarrolladores inmobiliarios, que se enmarquen en lo definido en el artículo N° 44 de la Ley N° 7472.

Artículo 3-Abreviaturas. Para efectos del presente reglamento se entenderá por:

CCSS: Caja Costarricense de Seguro Social.

CFIA: Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos.

CNC: Comisión Nacional del Consumidor.

DAC: Dirección de Apoyo al Consumidor.

DECVP: Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo.

Ley 7472: Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

LGAP: Ley General de la Administración Pública.

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras.

Artículo 4.-Sobre el ofrecimiento de bienes inmuebles de ejecución futura. Previo al ofrecimiento público y generalizado, el Comerciante o responsable del plan debe contar con la autorización del plan de ventas de proyectos inmobiliarios de venta a plazo de ejecución futura. De lo contrario, la DAC interpondrá una denuncia con solicitud de medida cautelar

ante la CNC, para impedir la comercialización y publicidad que en este sentido se

haya dispuesto, así como informarlo a las personas consumidoras.

El ofrecimiento de bienes inmuebles bajo esta modalidad, que no cuenten con la autorización dispuesta en el artículo anterior, implicará responsabilidad para todos los agentes económicos involucrados en la organización, promoción, comercialización y desarrollo del proyecto inmobiliario.

Artículo 5.-Requisitos de la solicitud para registro de empresas y autorización de los proyectos inmobiliarios. Para la autorización de los planes de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, el comerciante o responsable del plan deberá presentar o cumplir con lo siguiente:

a. Formulario # 001 completo, el cual se encuentra anexo al presente reglamento, firmado por el representante legal o apoderado del responsable del proyecto. En este formulario se indicará, lo siguiente:

1. Descripción de la naturaleza o tipo del proyecto inmobiliario ofrecido,
2. Ubicación geográfica exacta,
3. Extensión del proyecto o etapa aprobada,
4. Descripción de las facilidades, áreas sociales y comunes del proyecto aprobado.
5. Número y tipos de unidades que se estiman ofrecer en la etapa o proyecto a aprobar.
6. Rango de precios de los bienes inmuebles que se ofrecerá al público.
7. Los plazos estimados para formalizar la venta y entrega total del proyecto o de la etapa solicitada cuando el proyecto se desarrolle por etapas.
8. Aporte solicitado al consumidor como prima, por parte del comerciante o responsable del plan, en relación con el precio del bien y posibles formas de pago. Lo

anterior sin perjuicio de que se ajusten los aportes de acuerdo con la capacidad de pago del consumidor.

b. Presentación del documento de identidad si se trata de una persona física o del representante legal si se trata de una persona jurídica y certificación registral de la personería jurídica del Comerciante o responsable del plan.

c. Deberá cumplir con lo establecido en el artículo 74 de la Ley constitutiva de la CCSS, requisito que será verificado por la DAC en el Sistema Centralizado de Recaudación (SICERE).

d. Fotocopia de la última declaración de renta presentada ante el Ministerio de Hacienda. Si la empresa es nueva debe presentar la inscripción correspondiente ante la Dirección General de Tributación Directa.

e. Certificación Registral del Inmueble, donde conste la titularidad del terreno a nombre del responsable del proyecto, compromiso de adquisición u opción de compra del terreno o compromiso de aporte del propietario registral.

f. Copia del (de los) modelo(s) de contrato(s) utilizado(s) a celebrar entre el comerciante o responsable del plan y el consumidor o promitente comprador, el cual no puede contener cláusulas abusivas como las descritas en el artículo 42 de la ley 7472. Este modelo de contrato deberá contener como mínimo la siguiente información:

1. Datos generales del comerciante o responsable del plan y del consumidor final: nombres, representantes legales, calidades, números de cedula ya sea física o jurídica, teléfono, correo electrónico y dirección física.

2. Descripción del bien inmueble a entregar,

3. Precio final y la forma de pago, incluyendo el monto de prima (forma de pago) y el

saldo a cancelar contra entrega del inmueble,

4. Penalidades en caso de incumplimientos: cuando apliquen, las penalidades al consumidor o promitente comprador será hasta por el total de desembolsos que haya realizado, siempre y cuando este monto no sea superior al 20% del valor total del inmueble, en cuyo caso el monto restante debe ser devuelto al consumidor o promitente comprador.

5. Fecha o periodo de entrega de la unidad,

6. Resolución de conflictos, debe indicar claramente el derecho irrenunciable de acudir a los mecanismos de tutela administrativa para la defensa efectiva de sus derechos en el MEIC. Lo anterior no exime de permitir otros mecanismos de resolución alterna de conflictos.

Cualquier contrato firmado entre el comerciante o responsable del plan y el consumidor o promitente comprador no deberá contener prorrogas automáticas ni modificaciones unilaterales, bilaterales o anexos al contrato que modifiquen el contenido aquí previsto sin autorización del MEIC. Esto debe ajustarse a lo establecido en el artículo 36 del presente reglamento. Ambas partes podrán ceder los contratos siempre y cuando la contraparte lo acepte.

Los puntos anteriores deben estar redactados al inicio de los contratos de manera consecutiva siguiendo el orden anteriormente dispuesto, de manera tal que cada cláusula resulte completa y suficientemente clara en sí misma.

g. Copia certificada del fideicomiso, que sirva para cumplir con la solvencia económica para el proyecto, de conformidad con el artículo 13 del presente reglamento.

h. Garantía o caución, si corresponde al no cumplir con el artículo 13 del presente

reglamento.

La renuncia de los derechos del consumidor o promitente comprador en los contratos se tendrá por no puesta, en virtud del principio de irrenunciabilidad de derechos consagrado en la Constitución Política, la Ley y el Reglamento a la Ley No. 7472, Decreto Ejecutivo N° 37899 del 8 de julio del 2013.

Artículo 6: Sobre los contratos: Los contratos que respaldan los planes sujetos a autorización de conformidad con el presente reglamento deberán estar redactados en forma clara, legible y contener la información suficiente para que el consumidor o promitente comprador tome una decisión informada. Los contratos deberán guardar un equilibrio entre las partes respetando en todo caso lo dispuesto en el artículo 5 del presente reglamento. Previo a la autorización del plan, los modelos de contratos serán sujetos a revisión de las cláusulas abusivas definidas en el artículo 42 de la Ley N°7472. En caso de duda en la interpretación de las cláusulas contractuales se interpretarán a favor del consumidor.

Todo responsable del plan de ventas a plazo o de ejecución futura de proyecto inmobiliario deberá dar a conocer a los consumidores o promitentes compradores explícitamente en el contrato que se establezca entre ellos, el número de la resolución administrativa emitida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio que les autorizó para tales efectos.

Artículo 7: Conflictos de normas: Los contratos, de cualquier tipo, que firme el Comerciante o responsable del plan con cada Consumidor o promitente comprador o con el Fiduciario, no podrán contradecir o vaciar de contenido las presentes disposiciones reglamentarias, así como las contenidas en la Ley N°7472. Si ello ocurriere, prevalecerá

lo dispuesto en este reglamento y sus normas conexas. En caso de duda se resolverá en beneficio del consumidor o promitente comprador.

Artículo 8.-Sobre la vigencia de la inscripción de los responsables de los Planes y la aprobación de proyectos. Las personas físicas o jurídicas quedarán inscritas por una única vez ante el MEIC al aprobarse el plan de ventas a plazo de ejecución futura del proyecto inmobiliario y su inscripción se mantendrá mientras estos se encuentren vigentes.

CAPÍTULO II

Sobre la información, publicidad y fiscalización

Artículo 9.-Publicidad de la información. El MEIC a través de la DAC mantendrá una base de datos con información actualizada y permanente a disposición del público por medio de su propia página web, sobre los proyectos inmobiliarios autorizados y modelos de contratos autorizados de conformidad con el artículo 5 del presente reglamento.

Además, deberá emitir las constancias a las personas interesadas que lo soliciten, en el plazo de ocho días hábiles a partir de la solicitud formal y por escrito. Lo anterior, dentro de los alcances y limitaciones que establece la LGAP y la Ley de la Protección de la Persona Frente al Tratamiento de los Datos Personales, Ley N° 8968 del 7 de julio del 2011.

Artículo 10.-Fiscalización del mercado. El MEIC a través de la DAC podrá fiscalizar el cumplimiento de las disposiciones de la Ley N° 7472 y el presente reglamento, procediendo a tomar las acciones legales que correspondan.

Artículo 11.-Sobre la comercialización y publicidad del proyecto inmobiliario. La publicidad deberá sujetarse a lo establecido en el artículo 34 inciso b y el artículo 37 de

la Ley 7472.

Una vez otorgada la autorización, la publicidad utilizada para la comercialización u ofrecimiento del proyecto, deberá ajustarse a lo dispuesto en la resolución administrativa de aprobación del proyecto.

Antes de la aprobación el comerciante o responsable del plan podrá emitir publicidad del proyecto, sin que medie aprobación por parte del MEIC, siempre y cuando no se reciban recursos, reservas, primas o sumas de dinero de cualquier tipo por parte del consumidor o promitente comprador.

Artículo 12.-Información de planes de venta vigentes a consumidores.

Los Responsables de Planes deberán enviar a la DAC en los primeros 15 días hábiles del mes de agosto de cada año, con corte al último día del mes anterior, la siguiente información:

- a. Nombre de la persona consumidora.
- b. Número de cédula.
- c. Plazo del contrato: fecha de inicio y de finalización del contrato.
- d. Precio del bien.
- e. Monto por concepto de reservas, primas o sumas de dinero de cualquier tipo entregadas por parte del consumidor y número de cuotas pagadas, cuando corresponda.
- f. Número de filial.

Lo anterior debe presentarse mediante formulario 002 a este reglamento. La información aquí listada no exime la potestad que el artículo 67 de la Ley 7472 otorga al MEIC de solicitar la información que considere necesaria. Toda la información suministrada por el Comerciante o responsable del plan será manejada de manera

confidencial por parte MEIC.

Los consumidores o responsables del plan deberán informar de inmediato a la DAC, cualquier particularidad o contingencia que afecte la ejecución del plan en los términos en que fue autorizado.

En caso de incumplimiento se procederá de acuerdo con lo establecido en los artículos 38, 39 de este Reglamento.

CAPÍTULO III

TÍTULO I

Sobre la comprobación de la solvencia

Artículo 13.-Comprobación de la solvencia económica con respecto al proyecto. Para los efectos de la autorización de ventas a plazo de bienes inmuebles, el MEIC comprobará que el comerciante o responsable del plan cumple satisfactoriamente con la demostración de la solvencia económica, de modo tal que, los recursos que aporten por este concepto los consumidores deban ser administrados adecuadamente para materializar el proyecto.

Tal demostración será posible mediante la constitución de un fideicomiso de administración de primas, que se define en el Título II del presente reglamento o la entrega de una garantía o caución en el título III, artículo 33 de este reglamento.

TÍTULO II

Definiciones. Naturaleza y Alcances del Fideicomiso

Artículo 14: Naturaleza del Fideicomiso: El Fideicomiso regulado por medio de la presente normativa administrará todos los dineros que aporten los Consumidores o promitentes compradores como parte del compromiso de venta dentro del plan, siempre

que hayan sido efectivamente entregados al Fiduciario.

Los bienes y valores que conforman el patrimonio autónomo del Fideicomiso no formarán parte de la garantía general de los acreedores del Comerciante o responsable del plan o Fideicomitente ni del Fiduciario y sólo garantizan las obligaciones contraídas con el Consumidor o promitente comprador por el Comerciante o responsable del plan conforme a lo establecido en el contrato suscrito entre ambos, y la presente reglamentación.

Artículo 15: Objeto del Fideicomiso: El Fideicomiso a que se refiere estas disposiciones tiene como objeto principal la custodia, manejo y administración de las primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales por parte del consumidor o promitente comprador que deben ser entregados al comerciante o responsable del plan.

La constitución del Fideicomiso no implica la cesión al Fiduciario de ninguna de las obligaciones propias del comerciante o responsable del plan con el consumidor o promitente comprador establecidas en el contrato a ser suscrito entre las partes. El Fideicomiso es exclusivamente una herramienta de custodia, administración y pago de las primas y pago extraordinario o abono que realice el Prominente Comprador.

Artículo 16: De la modificación del fideicomiso: el fideicomiso es irrevocable, en caso de necesitar una modificación del plazo o sustitución del fiduciario, el comerciante o responsable del plan requiere autorización previa del MEIC.

Artículo 17: Patrimonio autónomo, denominación: Para todos los efectos legales, con todos los dineros transferidos al Fideicomiso se conformará un patrimonio autónomo, el cual estará afecto a la finalidad contemplada en estas disposiciones, y se mantendrá separado del resto de los activos del Fiduciario y de los que pertenezcan a otros

fideicomisos. El Fideicomiso en su conjunto conforme a la legislación vigente, no es negociable ni embargable, ni revocable y se encontrará sujeto únicamente a las limitaciones y obligaciones previstas en este reglamento.

Todo Fideicomiso deberá ser debidamente numerado y nominado, de tal forma que su identificación y registro sea factible de forma clara y expedita.

Artículo 18: Partes: Son partes del Fideicomiso las siguientes:

Fiduciario: La entidad financiera, pública o privada, supervisada por la SUGEF que acepte el encargo fiduciario. En ningún caso el Fiduciario podrá a su vez ser la entidad financiera que esté otorgando financiamiento para el desarrollo del proyecto que interesa, ni tampoco otra entidad relacionada o de su grupo económico.

Fideicomitente: comerciante o responsable del plan que constituirá el Fideicomiso al tenor de las presentes disposiciones.

Fideicomisario Primario: comerciante o responsable del plan que ha constituido el Fideicomiso y que recibirá los recursos financieros al cumplir con sus obligaciones indicadas en el Fideicomiso.

Fideicomisario Secundario: consumidor o promitente comprador, que recibiría sus aportes al Fideicomiso en caso de que no se cumplan las condiciones indicadas en el Fideicomiso.

Artículo 19: Compromiso: Es entendido para el comerciante o responsable del plan, y así lo aceptará, que el Fideicomiso no estará viciado por cualquier causa u objeto ilícitos y que con su constitución no pretenderá causar perjuicios a terceros y que no se constituirá en fraude.

Artículo 20: Instrucciones al fiduciario: Para el desarrollo del objeto del Fideicomiso,

el Fiduciario observará las siguientes instrucciones:

a.-) Recibir del consumidor o promitente comprador la prima que formará los aportes de dinero con el cual se establecerá un fondo a nombre del Fideicomiso. El único titular del fondo será el Fiduciario actuando en representación del patrimonio autónomo y en la que únicamente el Fiduciario será responsable, de informar al MEIC, para realizar cualquier tipo de transacción, modificación o cierre, por medio de su representante legal o de los apoderados o funcionarios designados por éste para tal efecto.

b.-) Una vez que el comerciante o responsable del plan y el consumidor o promitente comprador hayan establecido un contrato de una o varias unidades del plan y así se lo informe al fiduciario, todos los fondos del consumidor o promitente comprador deberán ser obligatoriamente depositados en el Fideicomiso y a partir del momento del depósito, el consumidor o promitente comprador se constituye en Fideicomisario Secundario del Fideicomiso. Todo comprobante de depósito que emita el Fiduciario deberá identificar debidamente el Fideicomiso, con su nombre y su número de identificación.

c.-) El Fiduciario se encargará de realizar la debida diligencia acerca del origen de los recursos dinerarios que son entregados por el o los consumidores o promitentes compradores, garantizando que no provengan de una fuente ilícita o que se trate de un mecanismo de ocultamiento del verdadero propietario de los recursos. En caso de tener sospecha fundada de que los recursos tienen un origen ilícito el Fiduciario no estará obligado a recibir los recursos lo cual es de aceptación por parte de la Fideicomitente.

d.-) Los recursos recibidos por el Fiduciario por parte del consumidor o promitente comprador se registrarán en subcuentas individuales de cada consumidor o promitente comprador y deberá tener como objetivo principal la protección de la inversión bajo

criterios de seguridad, liquidez y rentabilidad. El Fiduciario no podrá realizar inversiones en empresas o entidades de su grupo económico.

Artículo 21: Obligaciones del fiduciario: El Fiduciario está obligado a actuar de manera diligente en el cumplimiento de las obligaciones que asume por medio del Fideicomiso, por lo que para el cumplimiento de este encargo deberá:

a.-) Administrar directamente y con la diligencia de un buen padre de familia, los bienes transferidos y los frutos provenientes del fideicomiso, en la forma y en base a los requisitos previstos en este reglamento. El comerciante o responsable del plan es el exclusivo responsable de que todos los fondos aportados por los consumidores o promitentes compradores sean depositados en el fideicomiso.

b.-) Ejecutar los actos y ejercer las acciones tendientes a la protección y defensa de los bienes constituidos en fideicomiso.

c.-) Mantener el patrimonio constituido a través del Fideicomiso debidamente separado del suyo y de los otros negocios fiduciarios, debiendo llevar para el efecto registros contables separados.

d.-) Rendir cuentas de su gestión tanto al comerciante o responsable del plan como al consumidor o promitente comprador.

e.-) Realizar la entrega de recursos al comerciante o responsable del plan, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el artículo 25 de este reglamento. Caso contrario devolver a los consumidores o promitentes compradores las sumas de dinero que hayan transferido directamente al fideicomiso, conforme a lo establecido en el artículo 27 del presente reglamento.

f.-) Desembolsar los recursos que mantenga en el patrimonio de acuerdo con lo

indicado en el artículo 25 del presente reglamento, sin que tenga responsabilidad alguna en el destino que el comerciante o responsable del plan haga de dichos recursos, ni en la relación contractual que mantenga el comerciante o responsable del plan con sus contratistas, clientes, proveedores etc., ni será responsable sobre el desarrollo ni condiciones técnicas de la construcción del proyecto inmobiliario.

g.-) Informar inmediatamente a Comerciante o responsable del plan sobre cualquier hecho o información relevante relacionado al Fideicomiso, desde el momento en que el hecho o información llegare a su conocimiento. Esta información también deberá ser comunicada al MEIC.

h.-) Al recibir alguna notificación, citación, emplazamiento o requerimiento de autoridad judicial o administrativa o cualquier interpelación o reclamo relacionado con los bienes fideicomitidos, lo pondrá en conocimiento del comerciante o responsable del plan, con lo que cesará cualquier responsabilidad del Fiduciario, si la orden judicial o administrativa así lo indica o lo implica. Si el cumplimiento de los fines del Fideicomiso requiere la realización de actos urgentes de conservación del patrimonio del Fideicomiso y no se pudiere obtener las instrucciones del comerciante o responsable del plan, podrá actuar a discreción, siempre conforme a las sanas prácticas fiduciarias, sin perjuicio de la obligación que tiene la Fideicomitente de designar, a la brevedad posible, a la persona a quien habrá de otorgarse poder para la defensa del fideicomiso.

En todo caso, el comerciante o responsable del plan tendrá la obligación de cancelar al Fiduciario los gastos que se ocasionen por los actos urgentes de conservación y defensa del patrimonio del fideicomiso.

i.-) Guardar el sigilo y la reserva que el ejercicio del Fideicomiso y la ley le exige.

j.-) Ser responsable de cualquier pérdida que fuere ocasionada por su culpa o negligencia en el manejo y atención de los bienes fideicomitidos, de acuerdo con lo establecido en el Código de Comercio de Costa Rica y ejercitar las acciones judiciales que sean necesarias para proteger esta propiedad fiduciaria, siempre y cuando el

Comerciante o responsable del plan le haya proporcionado los recursos dinerarios para dicha defensa.

k.-) Adelantar o llevar a su término la liquidación del Fideicomiso de acuerdo con las instrucciones establecidas en esta normativa y, a falta de ellas, con las legales; después de lo cual, deberá entregar los bienes remanentes según las instrucciones del fideicomiso.

l.-) El Fiduciario no será responsable frente al comerciante o responsable del plan Fideicomitente ni frente a terceros, en caso de que el consumidor o prominente comprador no hayan entregado los recursos de las primas, pago extraordinario o abono al Fideicomiso convenidas en el contrato de promesa de compra venta suscrito entre este y el comerciante o responsable del plan Fideicomitente para la adquisición de unidades inmobiliarias, ya que su responsabilidad iniciará en el momento en que se haga entrega efectiva de la prima, pago extraordinario o abono.

m.-) Cada vez que le sea solicitado, el Fiduciario entregará al comerciante o responsable del plan junto con los estados financieros del Fideicomiso un reporte sobre los recursos recibidos, los contratos suscritos, el detalle de la inversión realizada y los intereses generados por la inversión de los recursos. Esto no exime la potestad que el artículo 67 de la Ley N°7472 otorga al MEIC de solicitar la información que considere necesaria. Toda la información suministrada por el comerciante o responsable del plan

será manejada de manera confidencial por parte MEIC.

n.-) Las demás establecidas en la ley y el presente reglamento.

Artículo 22: Derechos del fiduciario: Son derechos del Fiduciario, sin perjuicio de otros contemplados en normas especiales exigir al comerciante o responsable del plan y al consumidor o promitente comprador la entrega de toda la documentación necesaria para la celebración y ejecución del Fideicomiso. Las comisiones fiduciarias deberán ser cubiertas y pagadas por el comerciante o responsable del plan, con cargo exclusivo a su patrimonio.

Artículo 23: Obligaciones del comerciante o responsable del plan: Son obligaciones del comerciante o responsable del plan las siguientes:

a.-) Permitir y facilitar el desarrollo del Fideicomiso, en los términos del acto constitutivo y conforme a las circunstancias que se presenten posteriormente a la constitución del negocio.

b.-) Facilitar a lo largo de la vigencia del fideicomiso, toda la documentación e información que permita su cabal ejecución, a fin de que el Fiduciario proceda a crear y registrar tantas subcuentas operativas y de control sean necesarias para llevar el registro de las primas, pago extraordinario o abonos de cada uno de los consumidores o promitentes compradores.

c.-) Informar al Fiduciario y al MEIC, de las circunstancias que surjan, que puedan incidir de manera desfavorable en el desarrollo del objeto del Fideicomiso.

d.-) Asumir todos los gastos, honorarios y demás obligaciones que demande la administración del fideicomiso.

e.-) Entregar al Fiduciario los recursos necesarios para que éste efectúe los trámites,

judiciales, prejudiciales o extrajudiciales, para la protección del Fideicomiso. En caso de no ser otorgados los recursos por parte del comerciante o responsable del plan, el Fiduciario quedará exonerado de responsabilidad por los posibles perjuicios que se ocasionen con la omisión del comerciante o responsable del plan. Todo este proceso debe ser informado de forma inmediata al MEIC, tanto por el comerciante o responsable del plan como por el Fiduciario.

f.-) Notificar al Fiduciario cualquier cambio de domicilio o dirección de sus oficinas, y teléfonos, para las notificaciones o comunicaciones que deben ser entregadas por el Fiduciario a lo largo de la vigencia del Fideicomiso.

Artículo 24: Vigencia: El Fideicomiso se mantendrá vigente hasta que cumpla con su finalidad, se rescinda o se resuelva de conformidad con la presente normativa. En cualquier caso, deberá el Fiduciario presentar al comerciante o responsable del plan una liquidación detallada que también deberá ser remitida al MEIC para su registro y fiscalización.

Artículo 25: Sobre los desembolsos del fideicomiso en favor del comerciante o responsable del plan y su terminación normal: Los recursos de las primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales serán desembolsados gradualmente al comerciante o responsable del plan por el fiduciario de acuerdo con el informe de avance de construcción realizado por un perito fiscalizador, profesional en ingeniería civil, inscrito en el CFIA, y de conformidad con las siguientes condiciones:

a. Se harán 6 desembolsos, una vez que se logre el 10%, 30%, 50%, 70%, 90% y el 100% del avance de la obra del proyecto, etapa o finca filial.

b. Los desembolsos se harán en la misma proporción del punto anterior, es decir, que

el avance de obra deberá representar los mismos porcentajes indicados en el punto anterior, sobre el monto total aportado por el consumidor o promitente comprador a la fecha del informe de avance, y no sobre el saldo existente en el fondo fideicomitado. En caso de que los avances en la construcción no alcancen los porcentajes exactos anteriormente indicados, deberá desembolsarse el porcentaje inmediato anterior.

c. El fiduciario debe informar al MEIC de cada desembolso realizado (pudiendo este informe ser remitido por medio digital).

d. Los desembolsos indicados en los puntos anteriores se harán junto con los intereses generados en el fideicomiso cualquiera que estos sean.

El Fideicomiso terminará y se extinguirá de manera normal, una vez que el fiduciario libere la totalidad de los recursos.

Artículo 26: sobre responsabilidad de devolución del 100% de los aportes: En caso de incumplimiento de contrato por parte del comerciante o responsable del plan, y a pesar de la liberación de los fondos del fideicomiso, en cualquiera de las etapas indicadas en el artículo anterior, este deberá devolver a los consumidores o promitentes compradores afectados la totalidad de los aportes o sumas pagadas por conceptos de primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales como parte del precio final de la unidad habitacional más los intereses cualquiera que estos sean. Lo anterior de conformidad con lo establecido en los artículos 32 inciso b; 34 inciso a y b; artículo 53 y artículo 57 de la Ley N° 7472.

Artículo 27: Sobre la terminación contractual entre el comerciante o responsable del plan y el consumidor o promitente comprador: Siempre y cuando el proyecto continúe avanzando en los términos autorizados por el MEIC, y exista recisión entre el

comerciante o responsable del plan y el consumidor o promitente comprador se dará bajo los siguientes escenarios:

a.-) La rescisión unilateral de parte del comerciante o responsable del plan ante el consumidor o promitente comprador se podrá hacer bajo su responsabilidad y se aceptará sin mayor trámite de parte del Fiduciario, procediéndose a reintegrar al consumidor o promitente comprador la prima junto con los intereses generados en el fideicomiso cualquiera que estos sean.

b.-) La rescisión bilateral implica la firma y autorización por el comerciante o responsable del plan y por el consumidor o promitente comprador. Se aceptará sin mayor trámite de parte del Fiduciario procediéndose a reintegrar al consumidor o promitente comprador la prima junto con los intereses generados en el fideicomiso cualquiera que estos sean.

Artículo 28: Sobre la terminación anticipada del fideicomiso: El Fideicomiso también se extinguirá o liquidará por resolución administrativa debidamente fundada por parte del MEIC, de acuerdo con las siguientes disposiciones:

a.-) El comerciante o responsable del plan deberá informar por medio de declaración jurada al MEIC que el proyecto no se llevará a cabo, y por ende, solicita se apruebe la rescisión del Fideicomiso.

b.-) Tanto la rescisión como la resolución contractual del fideicomiso requerirá una orden expresa del MEIC emitida por resolución fundada que contendrá las instrucciones necesarias para que el fiduciario proceda a dar por terminado el fideicomiso, con la consecuente devolución de los aportes del consumidor.

c.-) En caso de resolución, se dará traslado al comerciante o responsable del plan, por

un plazo de 10 días hábiles para que se pronuncie. Si no hubiere oposición se tendrá por aceptado y se procederá a girar las instrucciones del caso al Fiduciario para la devolución de los recursos a la parte que ha cumplido con sus obligaciones. En caso de oposición, la administración resolverá respetando el debido proceso, y otorgará los recursos legales correspondientes.

Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo anterior, el Fiduciario podrá resolver el Fideicomiso, ante el no pago de sus honorarios de parte del Comerciante o responsable del plan, durante dos o más meses naturales. En tal situación y siendo una causal imputable al Comerciante o responsable del plan, devolverá al Consumidor o promitente comprador la totalidad o saldo de la prima, pago extraordinario o abono que haya aportado al Fideicomiso junto con los intereses.

Artículo 29: Sustitución del fiduciario: El Fiduciario podrá ser sustituido por las causales establecidas en el Código de Comercio de Costa Rica o por acuerdo entre el Comerciante o responsable del plan y el Fiduciario, debiendo notificar de previo tal hecho al MEIC. Los bienes que conforman el patrimonio autónomo del Fideicomiso serán transferidos al nuevo Fiduciario, seleccionado por el comerciante o responsable del plan, quien deberá aceptar el Fideicomiso en los mismos términos y condiciones establecidos con el primer fiduciario. Lo mismo se aplicará para el caso de renuncia del Fiduciario.

Artículo 30: Nulidad parcial: Si una o más cláusulas del Fideicomiso se llegaren a declarar nulas o inejecutables por sentencia judicial o laudo arbitral en cualquier jurisdicción o con respecto a cualquiera de las partes, dicha nulidad o inejecutabilidad no deberá ni podrá ser alegada por ninguna de las partes contratantes como que anula o

torna ilegal o inejecutable las demás disposiciones del Fideicomiso.

Artículo 31: Mediación o Arbitraje entre comerciante o responsable del plan y fiduciario: Será entendido para las partes que el Fideicomiso se cumplirá de buena fe y que cualquier controversia que surja será resuelta de mutuo acuerdo. Sin embargo, si alguna diferencia relacionada con o derivada del Fideicomiso y su ejecución no pueda ser arreglada entre las partes contratantes, cualquiera de ellas podrá pedir la intervención de un mediador de cualquier Centro de Arbitraje y Mediación y conforme a la legislación correspondiente. Es entendido que cualquier arbitraje o conciliación no podrá llevarse a cabo si no interviene necesariamente el Consumidor o promitente comprador. En caso de que finalmente se acuerde el arbitraje por todas las partes, ellas determinarán sus alcances y forma de cubrir los gastos. Lo anterior sin perjuicio de las potestades que tenga el MEIC en el ejercicio de sus competencias legales para el dictado de órdenes o de instrucciones vinculantes y conforme a los procedimientos administrativos legalmente establecidos.

Artículo 32: Sanciones: El incumplimiento de las disposiciones del presente reglamento podrá ser sancionado de parte del MEIC de conformidad con la normativa legal vigente y mediante los procedimientos administrativos sancionatorios, las denuncias penales correspondientes o la ejecución de garantías.

TÍTULO III

Garantía o caución

Artículo 33.-Sobre la garantía o caución. El comerciante o responsable del plan que no compruebe satisfactoriamente la solvencia económica o un Fideicomiso de

protección de primas de conformidad con el artículo 12 de este Reglamento, deberá rendir una garantía bancaria de primer requerimiento, emitida por entidad bancaria o de seguros debidamente autorizadas en el Sistema Bancario Nacional o la Superintendencia de Seguros (SUGESE), expedida a nombre del MEIC. La garantía o caución deberá ser equivalente al 100% de las ventas totales del proyecto, para responder ante un incumplimiento frente al consumidor tal y como lo dispone el artículo 44 de la Ley No. 7472; y se emitirá hasta por el plazo de finalización del proyecto. La garantía deberá estar siempre vigente y en condición de ser ejecutada, sin perjuicio de que sea emitida por un periodo inferior al plazo de finalización del proyecto, pero el Comerciante o responsable del plan debe renovar o enmendar la garantía siempre que sea necesario con el fin de que dicha garantía nunca tenga menos de un mes de vigencia. En caso de que la garantía llegue a tener menos de un mes de vigencia, el MEIC tendrá la potestad de ejecutar la garantía.

Artículo 34.-Ejecución de la garantía: Para la ejecución de la garantía o caución rendida, el MEIC deberá certificar al consumidor como título ejecutivo el monto que corresponde, con la finalidad de iniciar el respectivo proceso de ejecución en los Tribunales de Justicia de la República de Costa Rica mediante un proceso monitorio regulado en el Código Procesal Civil.

CAPÍTULO IV

Procedimiento de registro y autorización

Artículo 35.-Sobre el procedimiento para solicitar registro y autorización del plan y el plazo para resolver la solicitud. Para la resolución de las solicitudes de autorización de los planes de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, el MEIC

contará con un plazo de quince días hábiles, el cual comenzará a correr una vez presentada la solicitud.

El procedimiento se iniciará con la presentación de la solicitud ante el DECVP. En caso de que la solicitud no constituya venta a plazo de conformidad con el artículo 44 de la Ley, el DECVP rechazará ad- portas mediante resolución razonada por considerarse manifiestamente improcedente.

Admitida la solicitud, el DECVP revisará que se cumplan todos requisitos legales descritos en la Ley N° 7472 y el presente Reglamento y procederá a emitir un informe legal sobre el cumplimiento de estos.

De no cumplirse alguno de los requisitos, el DECVP procederá a prevenir por única vez para que en el término de diez días hábiles se cumpla lo que corresponda. Vencido este plazo sin que el comerciante o responsable del plan subsane, corrija o complete lo prevenido se procederá al archivo definitivo de la solicitud; motivo por el cual, el gestionante deberá presentar nuevamente todos los requisitos para obtener la correspondiente autorización, previo cumplimiento de las disposiciones legales.

Una vez que el comerciante o responsable del plan cumpla con la prevención, el DECVP en el plazo máximo de diez días hábiles, procederá a resolver mediante resolución administrativa la autorización o rechazo del plan, resolución que será notificada en el medio señalado.

Este acto administrativo tendrá recursos de revocatoria y apelación en subsidio, para lo cual deberán ser interpuestos dentro del plazo de tres días hábiles. El recurso de revocatoria lo resolverá la DAC a través del DECVP, y el de apelación el Superior Jerárquico Supremo.

El rechazo ad-portas tendrá los recursos ordinarios, para lo cual deberán ser interpuestos dentro del plazo de tres días hábiles. El recurso de revocatoria lo resolverá el DECVP y el de apelación la DAC.

Artículo 36.-Procedimiento de revisión del cambio de las condiciones financieras del comerciante o responsable del plan y revisión de la venta de inmuebles. De presentarse un cambio en las condiciones financieras del comerciante o responsable del plan, éste deberá solicitar la revisión de los planes autorizados ante el DECVP, para lo cual deberá presentar la información actualizada para determinar la solvencia económica, de conformidad con lo que dispone el artículo 13 de este Reglamento, y la información actualizada sobre los planes vigentes de conformidad con lo establecido con el artículo 12 de este Reglamento.

Lo anterior, a efecto de que el DECVP determine los ajustes pertinentes que debe realizar el comerciante o responsable del plan con respecto a la garantía y/o cantidad de planes autorizados; siendo que, en caso de que concluya que la empresa no demuestra la solvencia económica requerida para la autorización solicitada y deba rendir una garantía, se otorgará un plazo de diez días hábiles para que se rinda, de conformidad con lo establecido en el Artículo 35 de este Reglamento.

En caso de que el DECVP considere que la información incumple con los requisitos establecidos, procederá a prevenir a la empresa otorgándole un plazo de diez días hábiles para que subsane, corrija o complete la información. Vencido este plazo sin que el comerciante o proveedor subsane, corrija o complete lo prevenido se procederá al retiro de la autorización mediante resolución fundada. Este acto administrativo tendrá recursos de revocatoria y apelación, para lo cual deberán ser interpuestos dentro del plazo de tres

días hábiles. El recurso de revocatoria lo resolverá la DAC a través del DECVP y el de apelación el Superior Jerárquico Supremo.

El MEIC deberá proceder a la ejecución de la garantía según corresponde.

Artículo 37.-Cambio de comerciante o responsable del plan de ventas. Una vez autorizado el plan de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, le corresponderá al comerciante o responsable del plan comunicar al MEIC cualquier cambio que se presente en la ejecución de este; siendo uno de estos el cambio del comerciante o responsable del plan, para lo cual el nuevo comerciante o responsable del plan, deberá cumplir con los siguientes aspectos:

a) Presentar todos los requisitos que establece este Reglamento para la correspondiente autorización del nuevo comerciante o responsable del plan y del cambio, por parte del MEIC.

b) Respetar las condiciones pactadas en su momento con los consumidores o promitentes compradores. No obstante, en el caso que las condiciones varíen, deberá el comerciante o responsable del plan suscribir los respectivos finiquitos, en donde el consumidor o promitente comprador decide si continúa con la nueva empresa o da por concluido el contrato, aunque el mismo se encuentre vigente.

El responsable original del plan seguirá siendo responsable de este, hasta el tanto el nuevo comerciante o responsable del plan, obtenga la aprobación del MEIC.

Artículo 38.- Sobre la confidencialidad: La información y documentación aportada por el comerciante o responsable del plan será estrictamente confidencial, según lo dispuesto en el artículo 67 de la Ley 7472.

Artículo 39.-Causales de revocación de la autorización: En caso de incumplimiento

de lo dispuesto en el presente reglamento, el DECVVP procederá abrir un procedimiento administrativo ordinario, de conformidad con lo establecido en la LGAP, a efectos de revocar la autorización otorgada. Para esto, instaurará un órgano director del procedimiento, el cual será notificado en el medio señalado por el comerciante o responsable del plan.

Una vez instruido el procedimiento, se dictará la resolución administrativa correspondiente. En caso de proceder la revocación de la autorización deberá ordenarse la presentación de un finiquito y plan remedial a efectos de resguardar los derechos de los consumidores. De no cumplirse con la presentación del finiquito, se procederá con la ejecución de la garantía o liquidación del fideicomiso.

Este acto administrativo tendrá recursos de revocatoria y apelación, para lo cual deberán ser interpuestos dentro del plazo de tres días hábiles. El recurso de revocatoria lo resolverá la DAC y el de apelación el CNC.

Artículo 40.-Acciones legales: Si se comprobare la venta de planes de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios sin autorización o en términos diferentes a lo autorizado, se procederá a la interposición de una denuncia con solicitud de medida cautelar ante la CNC, para que actúe de acuerdo con las potestades otorgadas por la Ley y este Reglamento.

La resolución administrativa que resuelva la medida cautelar deberá ser comunicada a los consumidores, a la Municipalidad del lugar, al Ministerio de Seguridad Pública y al Ministerio de Salud, a efectos de que velen porque el acatamiento de que lo ordenado se cumpla.

CAPÍTULO V

Derogatoria y vigencia

Artículo 41.- Derogatoria: Deróguense del artículo 2 del Decreto Ejecutivo N° 37899-MEIC, las siguientes definiciones: desarrollador inmobiliario, garantía de cumplimiento en bienes inmuebles y venta a plazo de bienes inmuebles; asimismo, la Sección Tercera denominada “Sobre las ventas a plazo de bienes o de ejecución futura de servicios de bienes inmuebles” del Capítulo IX denominado “Sobre las ventas a plazos de bienes o de ejecución futura de servicios; todos del Decreto Ejecutivo N° 37899-MEIC del 08 de julio de 2013, publicado en La Gaceta N° 182 del 23 de setiembre de 2013.

Artículo 42.- Vigencia. - Este reglamento rige a partir de 90 días naturales posteriores a su publicación en el Diario Oficial La Gaceta.

Dado en la Presidencia de la República, San José, a los ... días del mes de ... de ...

Publíquese.

ANEXO I - Formulario 001: Requisitos para la solicitud de registro y autorización de proyectos inmobiliarios

SOLICITUD DE REGISTRO Y AUTORIZACIÓN PARA LAS VENTAS A PLAZO DE BIENES O DE EJECUCIÓN FUTURA DE SERVICIOS DE BIENES INMUEBLES

1. Descripción de la naturaleza o tipo del proyecto inmobiliario ofrecido:
2. Ubicación geográfica exacta:
3. Extensión del proyecto o etapa:
4. Descripción de las facilidades, áreas sociales y comunes del proyecto:
5. Número y tipos de unidades que se estiman ofrecer en la etapa:
6. Rango de precios de los bienes inmuebles según lo ofrecido públicamente:

7. Los plazos estimados para formalizar la venta y entrega del proyecto y cada etapa cuando el proyecto se desarrolle por etapas:

8. Aporte solicitado al consumidor como prima, posibles formas de pago y abonos o pagos extraordinarios:

ANEXO II - Formulario 002: Información de planes de venta vigentes a consumidores.

SOLICITUD DE INFORMACIÓN DE PLANES DE VENTA VIGENTES PARA LAS VENTAS A PLAZO, DE BIENES O DE EJECUCIÓN FUTURA DE SERVICIOS DE BIENES INMUEBLES

- a. Nombre de la persona consumidora.
- b. Número de cédula.
- c. Plazo del contrato: fecha de inicio y de finalización del contrato.
- d. Precio del bien.
- e. Monto por concepto de reservas, primas o sumas de dinero de cualquier tipo entregadas por parte del consumidor y número de cuotas pagadas, cuando corresponda.
- f. Número de filial.

ANEXO III - Formulario 003: Modificación a la autorización.

SOLICITUD DE MODIFICACIÓN DE CONTRATO PARA LAS VENTAS A PLAZO

DE BIENES O DE EJECUCIÓN FUTURA DE SERVICIOS DE BIENES INMUEBLES

El suscrito _____, portador de la cédula de identidad / residencia / pasaporte _____ como representante de la empresa

_____, cédula jurídica
 _____ solicito la modificación del Plan de Ventas a Plazo de bienes o
 de ejecución futura de servicios de bienes inmuebles N.º _____

(Según el artículo 44 de la Ley N.º 7472) DATOS DEL PLAN POR MODIFICAR:

1. Descripción del proyecto inmobiliario a desarrollar:
 2. Número de unidades que se ofrecen y tipos de planes disponibles:
 3. Rango de precios de los bienes inmuebles según lo ofrecido públicamente:
 4. Los plazos para formalizar la venta o entrega del bien, según sea el caso
 5. Porcentaje solicitado de aporte del consumidor, por parte del responsable del plan,
 en relación al precio del bien y posibles formas de pago:
 6. Indicación de si rinde garantía y la forma en que se establecerá:
 7. Indicación clara del tratamiento de las sumas de dinero solicitadas como aportes
 del consumidor, en caso de que las mismas deban devolverse a éste.
 8. De ser necesario puede utilizar y adjuntar hojas adicionales a este formulario.
- Firma Apoderado Generalísimo Nº cédula identidad/residencia/pasaporte

Bibliografía

- Yglesias, R. (2006). *La Prehorizontalidad, en la Ley Reguladora de propiedad en Condominio y la propiedad Horizontal en Costa Rica. Experiencias y*

problemas concretos. San Pedro: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UCR.

RAE. (15 de Abril de 2020). *www.rae.es*. Obtenido de Real Academia Española:
<https://dej.rae.es/lema/prehorizontalidad>

CALVO, C. D. (1999). *Manual Práctico de Propiedad Horizontal*. Buenos Aires: Universidad.

Argentina, C. d. (6 de 7 de 1972). *Ley de Prehorizontalidad*. Obtenido de *www.infoleg.gob.ar*:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/185000-189999/189951/norma.htm>

España, C. d. (20 de Abril de 2020). *www.BOE.es*. Obtenido de *www.BOE.es*:
<https://micomuniweb.com/wp-content/uploads/2016/06/Ley-de-Propiedad-Horizontal-BOE-A-1960-10906-consolidado.pdf>

Bote, E. V. (1986). Prehorizontalidad y horizontalidad frente a la dinámica del derecho. Exigencias de una nueva normativa jurídica. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 573. Obtenido de Prehorizontalidad y horizontalidad frente a la dinámica del derecho. Exigencias de una nueva normativa jurídica *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario* › Núm. 573, Marzo - Abril 1986 Autor: Eduardo Vázquez Bote. Disponible en <http://vlex.com> consultada el

Ley Reguladora de Propiedad en Condominio y su Reglamento. (2011). San José: Editorial Investigaciones Jurídicas S.A.

Barrantes, R. (2014). *Investiación un camino al conocimiento ,un*

- enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto*. San José Costa Rica: UNED.
- Hernández Sampieri, R. F. (2010). *Metodología de la Investigación, quinta edición*. D.F, México: McGraw-Hill.
- Abarca, A., Alpizar, F., & Sibaja, G. R. (2013). *Técnicas cualitativas e Investigación*. San José : Editorial UCR.
- Oviedo, R. (2016). *Metodología Jurídica*. San José.
- Giddens, A. (2004). *Sociología*. Madrid, España: Alianza.
- Kerlinger, F. (2002). *Investigación del comportamiento. Técnicas y Metodologías*. México: Interamericana.
- Rodríguez, O. (1980). *Estadística Elemental para Ciencias Sociales*. San José Costa Rica: UCR.
- Hernández, R. C. (2014). *Metodología de la Investiagación*. México: Mc Graw Hill.
- Pazos, E. (2012). *Metodología de la Investigación*. San José: CECADE.
- Spiegel, M. (2007). *Teoría elemental del muestreo*.
- Tamayo, T. y. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. . México: Limusa Noriega Editores. 4ta.
- Kiper, C. (2008). *Propiedad Horizontal*. Buenos Aires, Argentina: Rubinzal-Culzoni.
- RACCIATTI, H. (1982). *Propiedad por Pisos o por Departamentos*. Buenos Aires: Depalma.
- Kerlinger, F. (2002). *Investigaciones del comportamiento. Técnicas y metodología*. México: Interamericana.

