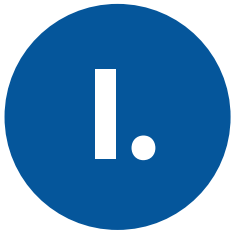




GUÍA

PARA PROTEGER TU
PROYECTO INMOBILIARIO



¿QUÉ ES UN FIDEICOMISO DE GARANTÍA PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS?

Es un contrato legal mediante el cual una o más personas físicas o morales transmiten ciertos derechos o bienes a una entidad fiduciaria –como CH Capital– para que, con ellos, se garantice el cumplimiento de obligaciones dentro de un desarrollo inmobiliario. Este fideicomiso permite organizar aportaciones, proteger los derechos de cada participante y asegurar el cumplimiento de los acuerdos pactados, evitando conflictos, pérdidas patrimoniales o paralizaciones por temas sucesorios o legales.

¿CUÁNDO ES RECOMENDABLE?

Cuando el proyecto inmobiliario involucra la aportación de inmuebles, recursos financieros, trabajo o experiencia por parte de diferentes socios y se desea garantizar el cumplimiento de entregas, pagos, distribución de unidades y beneficios.

También resulta ideal cuando se busca proteger un desarrollo ante riesgos legales, fallecimiento de alguno de los socios, o en caso de eventuales desacuerdos futuros.



1



¿QUIÉNES PARTICIPAN EN UN FIDEICOMISO DE GARANTÍA?

Quien aporta el terreno o recursos.

Fideicomitente(s)

Quien recibe los beneficios o participa en el proyecto.

Fideicomisario(s)

CH Capital, quien administra y vela por el cumplimiento del contrato y protege los derechos de cada parte.

Terceros relacionados:
Compradores, inversionistas instituciones financieras o autoridades, según aplique.

Institución Fiduciaria

VENTAJAS PRINCIPALES

- Evita disputas y bloqueos por herencias, fallecimientos o conflictos entre socios.
- Garantiza que los recursos del desarrollo se utilicen conforme a lo acordado.
- Protege a inversionistas y a compradores en caso de preventas.
- Permite escriturar en favor de los compradores con seguridad jurídica una vez cumplidas las condiciones.
- Blinda el proyecto de embargos u obligaciones ajenas.



CASOS REALES

CASO 1: Una alianza prometedora que naufragó por falta de estructura

Rubén, arquitecto con más de quince años de trayectoria en Mérida, era conocido por su ética profesional y su pasión por el diseño de viviendas funcionales y estéticas.

Humberto era su amigo y compañero de la infancia, un empresario local dueño de un amplio terreno en una zona con una gran proyección inmobiliaria al norte de la ciudad.

Después de algunas reuniones, ambos coincidieron en que unir sus capacidades –el terreno por parte de Humberto y el diseño, la obra y la comercialización por parte de Rubén– sería una excelente oportunidad para desarrollar un conjunto de departamentos con alta demanda.

El acuerdo parecía sencillo y estaba respaldado por la confianza mutua. “¿Para qué

complicarlo con un fideicomiso y erogar un gasto adicional?”, dijo Humberto.

“Somos amigos.” Rubén, aunque inicialmente había sugerido la figura fiduciaria para dar certeza legal y operativa al proyecto, terminó aceptando la propuesta de su amigo.

Celebraron un contrato privado, con términos muy precisos; pero sin comprender que resultaba de un instrumento muy endeble para blindar su inversión y participación.

La obra inició con entusiasmo. Rubén invirtió recursos propios, contrató



personal, gestionó permisos, elaboró el proyecto y planos, y puso manos a la obra. A los dos años, el desarrollo ya tenía cimentación completa, urbanización, estructura en pie y más de la mitad del avance físico concluido.

Pero entonces ocurrió lo impensable: Humberto falleció repentinamente a causa de un infarto, y con él se desmoronó la estabilidad del proyecto. Rubén intentó entonces constituir un fideicomiso para continuar con la obra y la preventa que ya se había iniciado. Desgraciadamente ya era demasiado tarde: sin un titular claro del inmueble, ningún Fiduciario aceptaría construir el fideicomiso, aun cuando existiera el contrato que Rubén y Humberto habían firmado.

A pesar de que Humberto dejó testamento, sus herederos decidieron impugnarlo porque estaban en desacuerdo en que la última pareja sentimental de su padre fuera la heredera del terreno donde se estaba construyendo el desarrollo. Las disputas legales entre los herederos de Humberto aún no terminan después de dos años de iniciado el juicio sucesorio.



Rubén quedó atrapado en una pesadilla legal y financiera y, al día de hoy, sigue entrampado en un proyecto al que no se le ve solución todavía, además de que ha tenido que enfrentar juicios promovidos por quienes compraron en preventa un departamento.

En pocas palabras, Rubén no puede recuperar lo que invirtió y encima ha tenido que responder con su patrimonio a los compradores. El desarrollo inmobiliario permanece detenido, vandalizado por el paso del tiempo y la falta de mantenimiento.

Hoy, Rubén utiliza su experiencia para advertir a otros desarrolladores: la confianza es buena, pero la certeza legal es indispensable. Un fideicomiso desde el inicio habría evitado esta tragedia que no sólo le costó millones de pesos, sino años de desgaste emocional, personal y profesional.

CASO 2: Un desarrollo exitoso gracias a la certidumbre del fideicomiso

Julián tenía 78 años cuando conoció a Miguel. Viudo y con los hijos radicando en el extranjero, Julián habitaba una antigua casa en la colonia Condesa de la Ciudad de la México. La propiedad, aunque deteriorada por el tiempo, estaba ubicada en una zona de alto valor inmobiliario.

La casa era grande, pero su mantenimiento resultaba cada vez más difícil para Julián. Con ingresos limitados y problemas de salud propios de la edad, comenzó a considerar alternativas. Fue entonces cuando Miguel, un desarrollador con experiencia en proyectos comerciales de pequeña escala, se acercó con una propuesta muy clara: transformar la propiedad en una plaza comercial de uso mixto.

A diferencia de otras ofertas especulativas que había recibido, esta propuesta estaba acompañada de una solución jurídica sólida: estructurar el proyecto a través de un fideicomiso de garantía. En él se

registrarían legalmente las aportaciones de cada parte –el inmueble por parte de Julián y los recursos financieros y operativos por parte de Miguel–, se establecerían las condiciones para la construcción y venta, y se definirían los beneficios de cada uno.

Con el apoyo de CH Capital, institución fiduciaria profesional, el proyecto tomó forma en cuestión de semanas. Julián firmó el contrato de fideicomiso, aportó el inmueble y quedó como fideicomisario con derecho a recibir ciertos pagos y beneficios claramente establecidos.



Miguel, por su parte, ingresó los recursos para el proyecto a través del mismo fideicomiso, lo que dio certidumbre y orden a cada paso.

Gracias a la estructura fiduciaria diseñada por CH Capital, los recursos por preventas fueron recibidos en la cuenta del fideicomiso, evitando desvíos o malos manejos. Con esos ingresos, Julián pudo comprar un departamento más adecuado a sus necesidades y asegurar su bienestar económico durante la etapa de construcción.

Al concluir el desarrollo, ambos socios recibieron exactamente lo pactado: Julián recibió una suma económica, un departamento y un local comercial escriturado a su nombre y la tranquilidad de haber transformado su patrimonio sin riesgos. Miguel, a su vez, obtuvo utilidades claras, reconocimiento por el proyecto y, sobre todo, paz jurídica.

El fideicomiso fue clave, pues CH Capital fue el intermediario

imparcial y legal que garantizó que se cumplieran los compromisos pactados, que los recursos estuvieran protegidos y que el desarrollo inmobiliario se llevara a cabo con transparencia, eficiencia y sin conflictos.

Un caso que demuestra que, con visión y la estructura adecuada, un proyecto inmobiliario puede convertirse en un ejemplo de éxito compartido y certidumbre patrimonial.



IV.

Pasos para comenzar a constituir un fideicomiso

1. Se define quién o quiénes serán fideicomitentes.
2. Los fideicomitentes identifican lo que cada una aportará (terreno, dinero, trabajo, derechos, servicios).
3. Se establecen los fines del fideicomiso: qué se desarrollará, cómo se distribuirán los beneficios, qué obligaciones deben cumplirse.
4. Con la ayuda experta de CH Capital se estructura el contrato fiduciario con reglas claras.
5. Se aportan los bienes, derechos y recursos al fideicomiso y comienza la ejecución del proyecto que queda garantizado con la estructura fiduciaria.
6. Se da seguimiento al proyecto y se libera cada entrega, beneficio o pago conforme a lo establecido.
7. CH Capital otorga las escrituras correspondientes a los nuevos dueños, una vez cumplidos los pagos convenidos.

CH CAPITAL TE ASESORA

Somos una entidad fiduciaria autorizada y especializada en fideicomisos de garantía. Diseñamos soluciones seguras y accesibles para tu proyecto. Contáctanos y protejamos tu inversión desde el inicio.



55 26 72 60 73

www.chcapital.mx